

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

GUILHERME DE ARAÚJO ANDRADE

**DINÂMICA COMPETITIVA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
NO *CLUSTER* INDUSTRIAL TÊXTIL-VESTUÁRIO DO VALE DO
ITAJAÍ – SC**

FLORIANÓPOLIS

Dezembro – 2002

GUILHERME DE ARAÚJO ANDRADE

**DINÂMICA COMPETITIVA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
NO *CLUSTER* INDUSTRIAL TÊXTIL-VESTUÁRIO DO VALE DO
ITAJAÍ – SC**

*Dissertação apresentada como requisito parcial final a
obtenção do grau de Mestre ao Curso de Mestrado em
Economia, promovido pela Universidade Federal de
Santa Catarina –UFSC*

Orientador: Prof. Dr. Sílvio Antônio Ferraz Cário

FLORIANÓPOLIS

Dezembro - 2002

20 Dezembro de 2002

GUILHERME DE ARAÚJO ANDRADE

**DINÂMICA COMPETITIVA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
NO *CLUSTER* INDUSTRIAL TÊXTIL-VESTUÁRIO DO VALE DO
ITAJAÍ – SC**

Dissertação de mestrado apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Economia, da
Universidade Federal de Santa Catarina, para a Obtenção do Título de:

MESTRE EM ECONOMIA

Dr. Sílvio Antônio Ferraz Cário
- Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Economia -

BANCA EXAMINADORA:

Dr. Sílvio Antônio Ferraz Cário
- Presidente -

Gilberto Montibeller Filho
- Membro -

Jucélio Kretzer
- Membro -

DEDICATÓRIA

Ao meu filho Arthur pela compreensão nos momentos em que não pude dar-lhe a devida atenção.

Aos meus pais (Dalmiro e Maria Stella) que sempre me estimularam ao estudo, não permitindo que nenhum obstáculo me impedisse de chegar ao final de mais este desafio.

Aos meus irmãos (Marcelo, Eduardo e Beatriz) que me incentivaram desde o início deste projeto.

AGRADECIMENTOS

Desejo aqui agradecer a todos que de alguma maneira contribuíram para o êxito deste projeto.

Agradeço ao Prof. Dr. Sílvio Antônio Ferraz Cário, pela atenção e disponibilidade no encaminhamento e orientação de tão difícil tarefa. Sem sombra de dúvidas suas contribuições foram de fundamental importância para que este trabalho chegasse ao seu final com fundamentação teórica e conteúdo dignos de uma dissertação de mestrado.

Agradeço também ao NEITEC – Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia, na pessoa de Geraldo Vargas, que sempre se mostrou disponível na informação de dados sobre as empresas do setor têxtil-vestuário.

Agradeço à equipe da Oficina da Saúde, empresa onde trabalho, na pessoa de seu proprietário e meu grande amigo, Sérgio Pereira Baracuhy, que me disponibilizou o tempo suficiente para que este trabalho chegasse ao seu final.

Agradeço também, aos amigos e professores, Dra Maria Helena Bittencourt Westrupp e Ricardo José Araújo de Oliveira, que sempre me incentivaram a dar continuidade e término a esta batalha, como sendo algo de muita valia para o ser humano.

Agradeço ainda as empresas, nas pessoas de seus responsáveis, que se prontificaram a atender-me com muita disponibilidade, para que fosse possível efetuar a pesquisa de campo, pois sem ela este trabalho não teria fundamentação.

Por fim, agradeço a UFSC – Universidade Federal de Santa Catarina – que proporcionou-me a oportunidade de cursar tão valioso mestrado, gratuitamente, com professores do maior gabarito, reconhecidos nacionalmente.

ANDRADE, Guilherme de Araújo. **Dinâmica competitiva das micro e pequenas empresas no *cluster* industrial têxtil-vestuário do Vale do Itajaí – SC.** 2002. 161f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Santa Catarina, Programa de Pós-Graduação em Economia, Florianópolis.

RESUMO

O *cluster* industrial têxtil-vestuário da região do Vale do Itajaí é o principal de Santa Catarina, e um dos mais destacados do Brasil. A evolução histórico/cultural, desde a chegada dos imigrantes europeus, de onde trouxeram a capacidade empreendedora e o conhecimento técnico na área têxtil, foi a base da formação de uma vocação na fabricação de artigos têxtil-vestuário e, hoje, o *cluster* conta com infra-estrutura tecnológica, acesso à matéria-prima e mão-de-obra especializada. Após um período de surgimento, consolidação e crescimento, o setor passou por profundas transformações, impulsionado pela abertura comercial iniciada na década 90, que expôs a indústria têxtil-vestuário a um novo padrão de concorrência, até então “desconhecido”. As micro e pequenas empresas do *cluster* apresentam importantes economias internas e externas, que evidenciam a existência de um consolidado sistema econômico regionalizado, com forte capacitação produtiva, porém não totalmente articulado, tendo o baixo grau associativo como principal fragilidade. Pode-se destacar outros pontos positivos, como o reconhecimento no mercado nacional e o alto grau de flexibilização. Por outro lado, destacam-se alguns pontos negativos como a fraca cooperação com fornecedores, investimentos insuficientes em P & D, design pouco desenvolvido e a fraca articulação com instituições de apoio. Este panorama sugere que se adotem políticas articuladas para a promoção do *cluster*, a partir da cooperação e coordenação dos atores locais. São necessárias ações estratégicas que contribuam para o desenvolvimento do *cluster*, não esquecendo que devem ser realizadas a partir de uma coordenação geral e do monitoramento dos resultados.

Palavras Chave: Dinâmica competitiva. Têxtil-vestuário. Pequenas Empresas. Vale do Itajaí. Cluster Industrial

ANDRADE, Guilherme de Araújo. **Dinâmica competitiva das micro e pequenas empresas no *cluster* industrial têxtil-vestuário do Vale do Itajaí – SC.** []2002. 161f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Santa Catarina, Programa de Pós-Graduação em Economia, Florianópolis.

ABSTRACT

The textile-apparel sector from the Itajaí Valley represents the most important industry in the state of Santa Catarina and among the most advanced at the national level. The region's historical and cultural influence since European's arrival brought know-how and a unique entrepreneurial approach, which consolidated the technological infra-structure, made available the raw materials, and formed qualified human resources for the whole industry. Stimulated by Brazilian's opener market during the nineties, the sector passed through a period of intense changes, which exposed the industry to a new and much severer level of competition. Small firms within the textile-apparel industry have developed important internal and external economies, transforming themselves into a solidified regional economic system with strong and reliable productive capacity. Moreover, the sector as a whole has among its strength flexibility and a strong reputation in a global market. However, the sector has also some important weaknesses. It is noteworthy the insufficient investments on R&D, the not yet competitive apparel designs, and the lack of articulation among the companies within the industry (i.e., weak integration between companies and support institutions and/or suppliers). Such reality suggests an integrative policy via a more cooperative and coordinated approach. Strategic actions are required to the development of the textile-apparel industry, closely coordinated and monitored at a more aggregate level.

Key Words: Textile-apparel. Competitive dynamics, Small firms. Itajaí Valley. Industrial cluster

SUMÁRIO

LISTA DE GRÁFICOS, QUADROS E TABELAS.....	9
LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS.....	13
1 INTRODUÇÃO	15
2 REFERENCIAL ANALÍTICO SOBRE PEQUENAS EMPRESAS EM <i>CLUSTERS</i> INDUSTRIAIS.....	19
2.1 FLEXIBILIZAÇÃO PRODUTIVA E AS FORMAS DE INSERÇÃO DAS PEQUENAS EMPRESAS.....	19
2.2. REDES DE PEQUENAS EMPRESAS – <i>CLUSTERS</i> INDUSTRIAIS	25
2.3 <i>CLUSTERS</i> INDUSTRIAIS E POLÍTICA INDUSTRIAL.....	32
3 CARACTERÍSTICAS DA ESTRUTURA E DO PADRÃO DE CONCORRÊNCIA DA INDÚSTRIA TÊXTIL/VESTUÁRIO.....	34
3.1 CARACTERÍSTICAS GERAIS: PROCESSO PRODUTIVO.....	34
3.2 ASPECTOS DA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA RECENTE.....	37
3.3 CARACTERÍSTICAS DO PADRÃO DE PRODUÇÃO E CONSUMO TÊXTIL-VESTUÁRIO EM NÍVEL INTERNACIONAL.....	42
3.4 ASPECTOS DO PADRÃO DE PRODUÇÃO E CONSUMO NO BRASIL.....	48
3.5 SÍNTESE CONCLUSIVA	55
4 INDÚSTRIA TÊXTIL/VESTUÁRIO EM SANTA CATARINA: O SURGIMENTO DE EMPRESAS NA REGIÃO DO VALE DO ITAJAÍ E DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL SETORIAL RECENTE.....	57
4.1 CONSTITUIÇÃO DAS EMPRESAS NO <i>CLUSTER</i> INDUSTRIAL TÊXTIL/ VESTUÁRIO DA REGIÃO DO VALE DO ITAJAÍ.....	57
4.1.1 Antecedentes da Industrialização da Região do Vale do Itajaí – O Comércio e o Setor Têxtil/Vestuário	57
4.1.2 A Evolução do Processo de Industrialização.....	60
4.3 SÍNTESE CONCLUSIVA	74
5 CARACTERÍSTICAS DAS RELAÇÕES TÉCNICO-PRODUTIVAS E INSTITUCIONAIS DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO <i>CLUSTER</i> TÊXTIL-VESTUÁRIO DA REGIÃO DO VALE DO ITAJAÍ-SC.....	77
5.1 CARACTERIZAÇÃO GERAL.....	77
5.2 CAPACIDADE DE PRODUÇÃO	79
5.3. RECURSOS HUMANOS	89
5.4 CAPACITAÇÃO TECNOLÓGICA	91
5.5 CONDIÇÕES DE COMERCIALIZAÇÃO	94
5.6 ESTRATÉGIAS DE COOPERAÇÃO E RELAÇÕES INTERFIRMAS NO <i>CLUSTER</i> INDUSTRIAL TÊXTIL-VESTUÁRIO DA REGIÃO DO VALE DO ITAJAÍ.....	99
5.7 CONDIÇÕES SISTÊMICAS ENCONTRADAS NO <i>CLUSTER</i> INDUSTRIAL TÊXTIL-VESTUÁRIO DA REGIÃO DO VALE DO ITAJAÍ.....	102
5.8 POLÍTICAS DE PROMOÇÃO E ESTRATÉGIAS DE DESENVOLVIMENTO PARA O <i>CLUSTER</i> INDUSTRIAL TÊXTIL-VESTUÁRIO DA REGIÃO DO VALE DO ITAJAÍ.....	106
5.9 SÍNTESE CONCLUSIVA	107
6 CONCLUSÃO.....	109
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	112
APÊNDICE 117	
ANEXOS 138	

LISTA DE GRÁFICOS, QUADROS E TABELAS

Gráfico 1 – Participação Regional na Produção Nacional de Tecidos Planos – 1995 e 1999.....	51
Gráfico 2 - Participação Regional na produção Nacional de Malhas – 1995 e 1999.....	51
Gráfico 3 – Participação Regional na produção Nacional de Fios – 1995 e 1999.....	52
Gráfico 4 - Participação Regional na produção Nacional de Confeções – 1995 e 1999	54
Quadro 1 – A especialização flexível e a produção em série	21
Quadro 2 - Resumo dos principais tipos de fibras	36
Tabela 1 - Exportações Têxteis – 1980 e 1997 (Gorini pág 23).....	45
Tabela 2 - Exportações de Confeccionados – 1980 e 1997 (GORINI, p. 23)	45
Tabela 3 - Maiores Importadores Mundiais do Setor Têxtil - 1990/97 –US\$ milhões.....	46
Tabela 4 - Maiores Importadores de Confeccionados, por Países e Grupos de Países – 1992/96.....	47
Tabela 5 – Maiores Produtores Mundiais Têxteis – 1997	48
Tabela 6 – Dimensões do Setor Têxtil no Brasil – 1999	49
Tabela 7 – Número de Empregados na Indústria Têxtil Brasileira	50
Tabela 8 – Consumo de Fibras no Brasil – 1999.....	52
Tabela 9 – Parque de Máquinas Têxteis no Brasil – 1990 e 1998/99.....	53
Tabela 10 - Evolução da Balança Comercial Brasileira Têxtil – 1989/1999.....	54
Tabela 11 - População nos Municípios Catarinenses Seleccionadas 1850-1920.....	58
Tabela 12 - População Estrangeira e Naturalizada em Santa Catarina 1850-1900.....	58
Tabela 13 - Estabelecimentos Industriais Fundados em Santa Catarina Comparados ao Número Total Brasileiro – 1880-1914.....	61
Tabela 14 - Comércio Catarinense. Destinado para o Exterior e Cabotagem. 1920/1930 = 100*	64
Tabela 15 - Crescimento da Produção Industrial Catarinense/1920 – 1929: Percentual sobre o valor total da produção industrial de cada ano.....	65
Tabela 16 - Evolução da Exportação Catarinense por Subclasses de Produtos: 1939 – 1942. 1938=100.....	67
Tabela 17 - Santa Catarina: Balança Comercial: 1938 – 1945*.....	67
Tabela 18 - Estabelecimentos na Indústria Têxtil por Tamanho (nº de empregados) – Santa Catarina – 1990/1997.....	71
Tabela 19 - Adequação da Empresa ao Processo de Abertura nos Anos 90. Indústria Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí, Santa Catarina 2000.....	72
Tabela 20 - Reação da Empresa aos Novos Fluxos de Investimento Direto Externo - Indústria Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí, Santa Catarina – 2000.....	73
Tabela 21 - Empresas Segundo Segmento, Número de Empregados e Municípios - Indústria Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí, Santa Catarina 2000	78
Tabela 22 - Classificação, Localização e Origem do Capital e Faturamento das MPEs Seleccionadas do <i>Cluster</i> Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002	79
Tabela 23 - Linha de Produtos Comercializados pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster</i> Industrial Têxtil- Vestuário do Vale do Itajaí-SC – 2002.....	
79	
Tabela 24 – Utilização da Capacidade Média Instalada das MPEs Seleccionadas do <i>Cluster</i> Industrial Têxtil- Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002	80
Tabela 25 - Medidas Adotadas que Afetam a Eficiência da Produção das MPEs Seleccionadas do <i>Cluster</i> Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002	80
Tabela 26 - Indicadores Para Gerenciar a Eficiência da Produção das MPEs Seleccionadas do <i>Cluster</i> Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002	81
Tabela 27 - Principais razões para a terceirização das MPEs Seleccionadas do <i>Cluster</i> Industrial Têxtil- Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002	81

Tabela 28 - Principais Critérios para a Escolha de Fornecedores por parte MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	82
Tabela 29 - Idade Média e Procedência dos Equipamentos das MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	83
Tabela 30 - Vantagens de Aquisição dos Equipamentos na Região pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	84
Tabela 31 - Técnicas de Produção/Gestão Utilizadas pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	85
Tabela 32 - Sistemática Para Controle de Qualidade Utilizada das MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	86
Tabela 33 - Critérios Utilizados para Avaliação do Produto Final pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	87
Tabela 34 - Bases Utilizadas para Fixação de Preços pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	87
Tabela 35 - Fatores que Influenciam na Determinação Final dos Preços pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	88
Tabela 36 - Principais Fontes de Financiamento Utilizadas pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	89
Tabela 37 - Média de Empregos na Produção e Indiretos Utilizadas pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	89
Tabela 38 - Escolaridade dos Funcionários das MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	90
Tabela 39 - Medidas na Área de Pessoal Tomadas pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	90
Tabela 40 - Principais Inovações nos Produtos e Processos Efetuadas pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	91
Tabela 41 - Critérios Utilizados no Desenvolvimento de Produtos pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	92
Tabela 42 - Fontes de Informação para Processos Inovativos Utilizadas pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	93
Tabela 43 - Mensuração dos Gastos com P & D pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	94
Tabela 44 - Parcerias para Capacitação Tecnológica nas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	94
Tabela 45 - Canais de Comercialização Utilizados pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	95
Tabela 46 - Pesquisa de Mercado e Quantidade de Lançamentos de Produtos Realizadas pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	96
Tabela 47 - Fatores que Influenciam nas Vendas das MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	97
Tabela 48 - Destino das Exportações Realizadas pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	98
Tabela 49 - Tipo de Cooperação com os Fornecedores das MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	99
Tabela 50 - Evolução das Relações de Cooperação Realizadas pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	100
Tabela 51 - Relações Interfirmas para Troca de Informações entre as MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	100
Tabela 52 - Cooperação com os Concorrentes Realizadas pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	101
Tabela 53 - Resultado das Ações Conjuntas Realizadas pelas MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	102
Tabela 54 - Principais Vantagens de Localização na Região das MPEs Seleccionadas do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002</i>	103
Tabela 55 - Problemas Sistêmicos e Institucionais que Afetam o Desempenho do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC na Visão das Empresas Seleccionadas - 2002</i>	104
Tabela 56 - Iniciativas para melhorar o Desempenho do <i>Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC na Visão das Empresas Seleccionadas - 2002</i>	105

Tabela 57 - Políticas para o Desenvolvimento da Indústria Têxtil-Vestuário Segundo as MPEs Seleccionadas do <i>Cluster</i> Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002.....	106
---	-----

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

5 S	Técnica japonesa de organização e limpeza em 5 fases (<i>Seiri, Seiton, Seiso, Seiketsu, Shitsuke</i>), significando respectivamente: Descarte, Organização, Limpeza, Higiene e Disciplina.
ALCA	Associação de Livre Comércio das Américas
BADESC	Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina S. A.
BLU	Blumenau
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BRDE	Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul
BRU	Brusque
CAD	Computer Aided Design – Desenho com Apoio do Computador
CAM	Computer Aided Manufacturing – Manufatura com Apoio do Computador
CAP	Capítulo
CNI	Confederação Nacional da Indústria
EUA	Estados Unidos da América
FGV	Fundação Getúlio Vargas
FIESC	Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina
FURB	Fundação Universidade Regional de Blumenau
GAS	Gaspar
GEs	Grandes Empresas
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IND	Indaial
ISO	International Standardization Organization – Organização Internacional de Padronização
MPEs	Micro e Pequenas Empresas
No	Número
NAFTA	Acordo Norte-Americano de Livre Comércio
NE	Nordeste do Brasil

OCDE	Organización para La Cooperación y El Desarrollo Económico (Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Económico)
P & D	Pesquisa e Desenvolvimento
PEs	Pequenas Empresas
PMEs	Pequenas e Médias Empresas
PR	Paraná
RS	Rio Grande do Sul
SC	Santa Catarina
SE	Sudeste do Brasil
SEBRAE	Serviço Nacional de Apoio à Pequena e Média Empresa
SENAI	Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
SINTEX	Sindicato das Indústrias Têxteis
SP	São Paulo
US\$	Dólar dos Estados Unidos da América
VALE	Vale do Itajaí
ZPEs	Zonas de Processamento de Exportações

1 INTRODUÇÃO

A análise da dinâmica competitiva dos *clusters* industriais tem recebido atenção cada vez maior dos estudiosos, empresários e do próprio Governo, principalmente a partir do acirramento da concorrência e globalização. Acredita-se que um novo modelo de desenvolvimento regional possa gerar ganhos de competitividade para as empresas, que através da cooperação possam alcançar maior “eficiência coletiva”.

O estudo do conceito de organização industrial conhecido como *cluster* – aglomerações de pequenas e médias empresas concentradas geograficamente, se faz necessário para compreender a dinâmica competitiva das economias regionalizadas. Essa concentração de empresas do mesmo setor permite a obtenção de uma flexibilidade produtiva com especialização, a partir de ações articuladas de forma cooperativa/conjunta (eficiência coletiva) para obter maiores vantagens competitivas.

Para que se possa conhecer os pontos fortes e os pontos fracos do conjunto de empresas é preciso conhecer as características do *cluster*, as relações “entre-firmas” na indústria e as relações “inter-firmas” com fornecedores e instituições de apoio. A partir daí, torna-se possível estabelecer estratégias políticas de promoção e desenvolvimento do *cluster*. A concorrência não se estabelece mais apenas entre as empresas. Ganha importância o estudo de modelos de desenvolvimento econômico localizado.

O entendimento das vantagens da indústria localizada, em diversos aspectos, como: relação com fornecedores, mercado de mão-de-obra especializada, nova divisão do trabalho com redução de custos, relações com instituições de apoio, passa pelo estudo da evolução do conceito de *clusters* industriais.

O interesse na área da Economia Industrial, pelo estudo de *clusters* industriais, surgiu a partir das dificuldades que começaram a surgir no modelo anterior de desenvolvimento geral de uma indústria ou a concentração de esforços em macropolíticas de desenvolvimento. A inserção e desenvolvimento das pequenas e médias empresas, que são a base do desenvolvimento econômico e melhoria do bem-estar social, pode ser alcançado a partir de um modelo de desenvolvimento industrial localizado, com estratégias integradas nos fatores empresariais, setoriais e sistêmicos de competitividade.

Dentro dessa perspectiva na indústria têxtil-vestuário no Brasil, existe a formação de *clusters* industriais, destacando-se diversos pólos regionais, especialmente no Sul e Sudeste. A indústria brasileira do setor têxtil-vestuário tem enorme potencial de crescimento, considerando as mudanças do mercado interno e a possibilidade de exportação. O perfil da indústria têxtil-vestuário nacional, principalmente das micro, pequenas e médias empresas, se caracteriza pela administração familiar, desverticalização e estratégias comerciais pouco agressivas, com padrões de produção, *marketing* e *design* defasados (GORINI, 2000).

A participação do Brasil no comércio mundial têxtil-vestuário vem crescendo, no entanto a participação ainda é muito pequena. O Brasil tem participação muito pequena no comércio internacional de têxteis, não chegando a 1% do total. A parcela mais relevante de sua participação deve-se ao segmento têxtil, já que o de confeccionados, que é o que mais cresce em termos de valor mundial exportado, ainda é insignificante.

Em Santa Catarina, na região do Vale do Rio Itajaí-Açú, encontra-se o *cluster* da região do Vale do Itajaí, especializado na produção têxtil-vestuário, representando a base da economia da região. Destaca-se o *cluster* da região do Vale do Itajaí pela alta concentração de empresas num espaço geográfico relativamente pequeno, com evolução histórico/cultural específica que conduziu a especialização do pólo têxtil-vestuário, sendo um dos mais destacados do Brasil, consolidando uma especialização produtiva dentro das empresas. Caracteriza-se ainda, por uma grande experiência acumulada, mão-de-obra qualificada, que permitiram sua internacionalização, ou seja a colocação dos seus produtos no mercado externo.

O desenvolvimento do *cluster* têxtil-vestuário do Vale do Itajaí apresenta características específicas. Após um período de nascimento, consolidação e crescimento, que iniciou-se em 1880 com surgimento da primeira fábrica têxtil e prosseguiu até a década de 1980, os anos 90 foram de adaptações, necessárias após a abertura comercial iniciada, que expôs a indústria têxtil-vestuário brasileira a concorrência internacional, através da redução das alíquotas de importação e apreciação cambial, facilitadores de ingresso de mercadorias externas no mercado nacional.

O *cluster* industrial têxtil-vestuário do Vale do Itajaí, apesar de existirem aglomerados menores em Criciúma e Grande Florianópolis, é um dos mais importantes do Brasil e o maior de Santa Catarina. O arranjo têxtil-vestuário do Vale do Itajaí, distribui-se entre 32 municípios, sendo que de acordo com o cadastro da FIESC, o número total estimado de MPEs é de 305, das quais 98 pertencentes ao ramo têxtil e 207 ao ramo vestuário. Se considerados somente os municípios

que participaram deste estudo, os números são: 65 no ramo têxtil e 109 no ramo vestuário, totalizando 174 empresas.

Considerando esta importância, realiza-se este estudo com o intuito de responder as seguintes questões, relacionadas às micro e pequenas empresas pertencentes ao *cluster* industrial têxtil-vestuário do Vale do Itajaí: Como as empresas estão se posicionando frente ao padrão de concorrência do setor? Quais as implicações da abertura comercial e como as empresas locais reagiram adequando a estrutura produtiva diante deste contexto? O *cluster* industrial está aumentando a competitividade das micro e pequenas empresas? Há ganhos de eficiência coletiva com a presença das MPEs em um *cluster*? Há um esforço cooperativo entre os atores do *cluster* e uma estratégia que conduza à flexibilidade para delinear parcerias sólidas neste sistema produtivo?

O objetivo geral deste estudo é a análise das condições competitivas do *cluster* industrial têxtil-vestuário da região do Vale do Itajaí, com o intuito de apontar suas características e formular políticas estratégicas para o desenvolvimento, contribuindo com estudos que objetivam caracterizar a estrutura industrial de Santa Catarina. Para tanto, busca-se atender os seguintes objetivos específicos: a) apresentar de forma sucinta aspectos analíticos relacionados a conformação de *clusters* industriais; b) caracterizar a estrutura e o padrão de concorrência da indústria têxtil-vestuário; c) evidenciar o processo histórico de constituição do *cluster* industrial têxtil-vestuário do Vale do Itajaí e as características recentes de sua estrutura produtiva; d) analisar as relações econômicas que ocorrem no âmbito das micro e pequenas empresas pertencentes ao *cluster* industrial têxtil-vestuário do Vale do Itajaí.

Para atender o objetivo a) recorreu-se a livros, revistas e textos específicos que tratam sobre *clusters* industriais. No tocante a tarefa de cumprir os objetivos b) e c), recorreu-se da mesma forma à estes referenciais, mais coleta de dados secundários disponíveis sobre o *cluster* em estudo. E, finalmente, para atingir o objetivo d), realizou-se pesquisa a partir da coleta de informações, por meio de questionário aplicado junto às empresas para sistematizar informações e apresentar como resultado uma matriz de indicadores para avaliar as condições competitivas das micro e pequenas empresas. O campo de amostra selecionado das empresas têxtil-vestuário apresenta-se significativo, alcançando 11% do total de empresas, segundo cadastro da FIESC, representando 19 empresas, sendo que as respostas foram tabuladas segundo valoração na escala crescente de 1 a 10, sendo o primeiro menos e o último de mais importante utilidade, e excepcionalmente na escala de 1 a 4, seguindo as regras anteriores.

Este trabalho está estruturado em 6 capítulos, sendo neste primeiro esta introdução, onde evidencia o problema de pesquisa, objetivos e metodologia. No segundo capítulo analisa-se o conceito de *clusters* industriais, sua formação e evolução, bem como a conceituação de eficiência coletiva. No terceiro capítulo analisa-se as características da indústria têxtil-vestuário, a sua estrutura e o seu padrão de concorrência, apresentando as estatísticas do setor da indústria mundial e nacional. No quarto capítulo estuda-se os antecedentes históricos e as pré-condições da industrialização da região, o processo de desenvolvimento da indústria têxtil-vestuário desde 1880 até os dias atuais com evidências sobre o processo de reestruturação. No quinto capítulo analisa-se, a partir do estudo de caso, a dinâmica competitiva das MPEs do *cluster* industrial têxtil-vestuário do Vale do Itajaí, destacando aspectos de produção, comercialização, tecnologia e redes de relações com concorrentes, fornecedores e instituições, além de propor políticas de promoção ao seu desenvolvimento. E, por fim, no capítulo sexto, faz-se a conclusão final do presente estudo.

2 REFERENCIAL ANALÍTICO SOBRE PEQUENAS EMPRESAS EM *CLUSTERS* INDUSTRIAIS

Torna-se relevante buscar um referencial analítico para sustentar estudos sobre a realidade econômica. Neste sentido, busca-se de forma sintética, aspectos relacionados a *clusters* industriais onde encontram-se MPEs em atividades econômicas.

No intuito de discutir estes aspectos, divide-se o capítulo em 4 seções, sendo que na seção 2.1 aborda-se o tema da flexibilização produtiva e as formas de inserção das pequenas empresas na estrutura econômica produtiva. Na seção 2.2 analisa-se as redes de pequenas empresas – *clusters* industriais – suas vantagens, características, formas de cooperação, etc. Na seção 2.3 aborda-se os *clusters* industriais e a política industrial e como esta pode auxiliar o desenvolvimento dos *clusters*. E, por fim, 2.4 faz-se uma conclusão.

2.1 FLEXIBILIZAÇÃO PRODUTIVA E AS FORMAS DE INSERÇÃO DAS PEQUENAS EMPRESAS

Considerando um novo movimento de revolução tecnológica, não há como ignorar que seus desdobramentos traduzem um fenômeno mais amplo e complexo, de caráter econômico, social e político, agregando novas questões, tais como: alterações na relação intra e interfirmas; mudanças nas estratégias competitivas; diversificação das linhas de produtos; desintegração vertical (associada ou não a especialização); alteração nos tamanhos das plantas; novos ramos industriais e novas qualificações; alterações na organização social e espacial dos processos de produção; constantes alterações no perfil da demanda; etc.

O desenvolvimento de novas e importantes tecnologias, a partir dos anos 70, gerou um grande avanço tecnológico. Elementos como a ciência e a técnica, com a informática, a automação, a biotecnologia, os novos materiais e as formas diferentes de gestão dos sistemas produtivos e da organização industrial, passaram a ser determinantes no desempenho das economias, demonstrando que existem novas relações entre as nações e diferentes relações sociais no mundo da produção

(CHESNAIS, 1998). Dentre as novas relações presentes no novo paradigma está a flexibilização, na organização industrial.

A Flexibilidade produtiva exigida pela nova situação da concorrência internacional favorece o surgimento e o êxito de estruturas produtivas menos rígidas. Este fato não representa que esteja ocorrendo uma reversão da contínua e crescente importância das grandes corporações, principalmente considerando-se a evidente concentração dos capitais internacionais no período recente. A intensificação no movimento de capitais também não pode ser traduzida como tendência inevitável à eliminação das PEs. É consensual que as pequenas empresas, enquanto segmento – síntese do pequeno capital – ocupam importante papel na configuração da estrutura produtiva e podem contribuir de forma ativa para o desenvolvimento econômico (SOUZA, 1998).

As características dessa nova vertente industrial recomendariam a reavaliação do lugar das plantas produtivas de menor tamanho na estrutura produtiva. A esse respeito, Carlsson (1992) argumenta que o deslocamento no sentido das pequenas empresas foi provocado por duas variáveis principais. A primeira se refere as mudanças ocorridas na economia mundial, já que a partir do acirramento da concorrência global, as firmas buscaram a especialização em linhas de negócios consideradas nucleares. Dentro de cada linha as operações são descentralizadas com conseqüente ampliação da subcontratação e de outras formas de fornecimento externo à firma. Crescente incerteza com o aumento da especialização exige crescente flexibilidade. A estratégia de escolha deixou de ser a diversificação. Isso envolve “especialização flexível”. A segunda variável está relacionada com as mudanças tecnológicas. O uso mais difundido das máquinas com controle numérico facilitou a transição da produção em massa para a especialização flexível. O processo foi acelerado a partir da introdução de máquinas com controle numérico baseadas em microcomputadores.

Schmitz (1989) destaca a existência de uma grande mudança na organização industrial. Para o autor, o caminho a ser seguido baseia-se na especialização flexível, com a existência de um distanciamento da rigidez da produção em série onde se utilizam trabalhadores semi-especializados para produzir bens padronizados, e uma aproximação para um modelo mais flexível, com a utilização de máquinas com funções múltiplas e trabalhadores especializados, com melhores condições de responder às contínuas mudanças.

No quadro 1 aparecem as condições dos dois sistemas de desenvolvimento industrial, quais sejam, a especialização flexível e a produção em série.

Quadro 1 – A especialização flexível e a produção em série

	PRODUÇÃO EM SÉRIE	ESPECIALIZAÇÃO FLEXÍVEL
PORTE DA EMPRESA	Grande corporação	Pequenas ou grandes
TECNOLOGIA	Maquinaria dedicada à especialização	Maquinaria com objetivos gerais
MÃO DE OBRA	Com treinamento restrito, separação da concepção e da execução, tarefa fragmentada e rotineira, restrita classificação de funções	Amplamente treinada, integração entre concepção e execução, tarefas multi-especializadas e variadas, ampla classificação das funções
ADMINISTRAÇÃO	Hierárquica e formal	Pouco hierárquica, informal
PRODUÇÃO	Grande volume, espectro limitado de produtos padronizados	Lotes grandes e pequenos, produtos variados feitos sob encomenda
COMPORTAMENTO COMPETITIVO	Estratégia para controlar o mercado	Rápida adaptação à mudanças, inovação
QUADRO INSTITUCIONAL	Centralizado	Descentralizado, competição e cooperação

Fonte: Schmitz, 1989

É possível notar que a especialização flexível não está relacionada apenas com as pequenas empresas e que não é o tamanho das empresas que importa, mas a relação entre as mesmas. Um agrupamento de empresas, associado à noção de especialização flexível, deve ter uma configuração de tal maneira que a produção dos diversos produtos seja distribuída entre firmas independentes, porém com forte relação entre si. Para as pequenas empresas, a especialização flexível é resultante do agrupamento e de uma forte divisão do trabalho entre elas (Ruas, 1995). Segundo Marshall (1984), um grupo de firmas pode ser mais eficiente, em concentração geográfica e setorial, que a firma individual atuando isoladamente, tendo em vista que, apesar das limitadas economias de escala individuais, apresentam economias externas significativas e custos de transação reduzidos (KRUGMAN e OBSTFELD, 2000, p. 152-155).

Conforme Benko (1996, p. 174-175), as economias de aglomeração que trazem nova dinâmica, facilitam a realização de experiências, o conhecimento de novas técnicas e o surgimento de novos produtos. Há partes da concentração geográfica da indústria em que três elementos agem em conjunto:

- Economias de escala internas à firma geradas pelo aumento da dimensão da empresa e que estão relacionadas com a diminuição dos custos unitários por razões tecnológicas ou da redução dos custos de fatores de produção comprados em grande quantidade;

- Economias de localização externas às firmas mas internas à indústria relacionadas à proximidade com outras indústrias e fatores produtivos (concentração geográfica e setorial), que proporcionam a redução de custos de transportes, informação e de transação decorrentes da localização da empresa em torno de um aglomerado de firmas, permitindo a circulação de informações e o surgimento de atividades subsidiárias e complementares;
- Economias de urbanização externas à indústria, decorrentes da oferta de serviços em geral (inclusive entre centros de pesquisa e instituições locais) e de manutenção, bem como a existência de mão-de-obra qualificada.

Para Schmitz (1989, p. 176), o simples fato das indústrias estarem localizadas numa mesma região e que produzissem simplesmente artigos similares, não geraria vantagens. O fato é que a partir do momento em que se forma uma rede de fornecedores propiciando materiais, ferramentas, maquinaria nova e de segunda mão, peças sobressalentes e serviços diversos, passa-se a ter economias de aglomeração.

Uma das principais formas de inserção das PEs na estrutura produtiva e que vem passando por acentuadas transformações qualitativas, estão relacionadas as empresas que articulam-se com as grandes. A base de atuação dessas empresas é a complementariedade com outras empresas, freqüentemente de maior porte. Por isso, dependem da natureza da interdependência, da intensidade das assimetrias, da estratégia e dinamismo das empresas com as quais interagem e que comandam a dinâmica das interações.

Não se pode pensar que as pequenas empresas são irrelevantes, apesar do dinamismo da economia ser comandado, predominantemente, pelas grandes empresas. Pelo número e peso nos agregados econômicos, as pequenas empresas representam papel importante na dinâmica econômica. De acordo com o grau de exposição aos efeitos da liderança das grandes empresas no dinamismo da atividade econômica, Souza (1995) divide as empresas, segundo suas características, em dois grandes grupos: dependentes e independentes.

No quadro de empresas dependentes (subordinadas) estão pequenas empresas que se encontram na função de complementar direta ou indiretamente as GEs, executando uma ou várias das operações que compõem o processo de fabricação de um produto, ou produzindo um ou mais de seus componentes. Estas empresas desdobram-se em três: a) pequenas empresas resultantes da fragmentação de uma unidade em estabelecimentos menores pertencentes a uma mesma empresa,

como forma de se adaptar a novas condições, em especial no que se refere a conquistas sindicais. Não devem ser tratadas como PEs *stricto sensu*, visto que resultam de uma espécie de “Peização” de grandes empresas que mantêm a posse do capital; b) empresas “autônomas” que trabalham exclusivamente sob à égide de uma grande empresa (sob encomenda ou subcontrato); e c) empresas autônomas que produzem componentes para produtos finais, comercializando-os diretamente com as GEs (neste caso, componentes sob a denominação de peças originais) ou no mercado de reposição.

Na figura de empresas independentes estão pequenas empresas que não mantêm uma ligação direta com grandes empresas. Podem ser: a) empresas de pequeno porte que operam em setores tradicionais e competitivos com baixas barreiras à entrada e concorrência em preço, cujo desempenho está atrelado ao comportamento da demanda; b) pequenas empresas que disputam com as grandes em setores mais concentrados e que se tornam viáveis graças à maior flexibilidade em termos de estrutura organizacional e à maior liberdade de contratar e demitir empregados a um menor custo; e c) pequenas empresas que conseguem ser bem sucedidas em estruturas industriais nas quais há liderança das GEs, ocupando espaços em termos de produtos, processo ou mercado perfeitamente delimitados, e sendo flexíveis o suficiente para buscar e ocupar novos espaços na medida em que os atuais se estreitam.

A multiplicidade de formatos dos arranjos relacionais entre empresas, as mudanças nos métodos de gestão de empresas, nas relações entre os diversos agentes econômicos, o conjunto de esforços de adaptação às novas condições concorrenciais e a própria evolução tecnológica – ao provocar impactos inclusive nas dimensões econômicas da escala e dos lotes de produção, afetam fortemente as decisões do tipo “produção interna *versus* externalização”, geram uma série extensa de novas atividades – abrem novas perspectivas para as PEs no campo da complementariedade com as GEs.

Existem possíveis trajetórias a serem seguidas pelas PEs, no intuito de manterem-se no mercado ou até ganharem novos espaços: pequenas empresas em mercados competitivos, em estruturas industriais dinâmicas, inseridas em modelo comunitário e sob coordenação.

Nos mercados competitivos a flexibilidade e estratégia competitiva estão associadas a menores custos de mão-de-obra, através dos salários e benefícios sociais. As PEs exercem papel importante, seja no crescimento do emprego ou como absorvedoras de mão-de-obra excedente,

gerada pelas GEs, a partir do novo padrão de concorrência. Muitos vêem as PEs como um mal necessário, enquanto outros as vêem como um grande potencial em termos de emprego.

É necessário que se tenha cuidado para que estas políticas de incentivo as PEs não levem as mesmas a acomodarem-se diante das vantagens de curto prazo do menor custo da mão-de-obra e dos benefícios econômicos e fiscais (SENGENBERGER, 1988, p.253).

Existem, ainda, outras dúvidas com relação as vantagens desta redução: Os consumidores pagarão menos pelos produtos destas empresas ou os benefícios serão retidos nas mãos dos pequenos proprietários ou serão apropriados por fornecedores e clientes de maior porte e poder de barganha? Haverá realmente maior emprego?

Diante disso, as perspectivas de inserção positiva das PEs, no que se refere a contribuir para o aumento da competitividade, são extremamente reduzidas.

Na categoria de pequenas empresas independentes em estruturas industriais dinâmicas se colocam aquelas empresas, que conseguem perceber e reunir os elementos necessários, para que possam explorar novos nichos de mercado, gerados a partir do novo paradigma tecnológico. O sucesso das empresas está diretamente relacionado com a capacidade dos empresários de tornar a empresa mais que a expressão de suas potencialidades pessoais, mantendo-a continuamente na linha de frente. Quanto menor for o ciclo de vida dos produtos e menores as barreiras à entrada nesse “nicho”, maior terá que ser a capacidade dos empresários. Como não se trata de um “nicho” específico, mas sim de “nichos”, gerados por um processo, o espaço para a inserção positiva de pequenas empresas e à sobrevivência dos pequenos capitais, está garantido (SOUZA, 1995).

Como obstáculos a inserção nesses “nichos”, pode-se citar: as dificuldades de acesso ao financiamento; propostas de fusão, compra, etc., que surgirão por parte de empresas maiores. É importante ressaltar que a atuação de instituições públicas e a existência de medidas de proteção, apoio e promoção, são fatores que influenciam na decisão de permanecer ou sair do mercado.

Em situação de pequenas empresas inseridas em modelo comunitário, enquadram-se as aquelas empresas que se inseriram no mercado através de organizações coletivas e cooperativas. Para isso, são necessárias ações conjuntas e coordenadas que permitam obter ganhos e vantagens. São características dessas organizações coletivas: sinergias potenciais, pouca divisão de trabalho por empresa, significativa divisão de trabalho dentro do distrito, pouca rigidez, alto grau de igualdade das empresas em termos de poder, que lhes podem conferir maior eficiência técnica, além de ampliar o poder junto ao setor público.

É claro que todas estas vantagens, não necessariamente, são permanentes, porém lhes assegura um menor grau de incerteza quanto às possibilidades de permanência continuada.

Por sua vez, no modelo de coordenação, observa-se as possíveis formas de vinculação PME/GEs, com maior ou menor grau de dependência, com maior ou menor grau de autonomia, em uma relação mais ou menos simbiótica. A tendência no sentido da crescente desintegração vertical “para trás” das GEs, tem ampliado os espaços para as PEs, que passam a ser: subcontratadas (convencionais ou *buying-in*), fornecedoras, prestadoras de serviços eventuais, pequenas consultorias especializadas, revendedoras, *franchisees* e licenciadas. Em muitos casos, existe a “empresa-mãe”, como único ou maior cliente de um número significativo de pequenas empresas subcontratadas, como acontece no Japão. Forma-se assim, uma imensa e complexa estrutura hierárquica de contratantes e subcontratadas, rigidamente coordenada (mas exigindo cooperação), de forma a garantir à “empresa-mãe” o sucesso, a produtividade e a competitividade advindos da flexibilidade que esse arranjo lhe garante (SOUZA, 1995).

Pelo tempo de existência deste modelo, pode-se afirmar que não se trata apenas de um recurso meramente conjuntural. As vantagens assumem caráter estrutural, constituindo-se em uma forma de barreira à entrada de bens ou empresas no mercado. Não se pode esquecer da importância da atuação do governo neste modelo, devendo haver elevado grau de coordenação e coerência entre a organização estatal e a empresarial, tanto em nível de planejamento quanto de implementação.

2.2. REDES DE PEQUENAS EMPRESAS – *CLUSTERS* INDUSTRIAIS

Existem alguns tipos de redes de PEs cujas constituições exercem impactos importantes em regiões/localidades no interior dos países, constituindo *clusters* de PEs. As características básicas dessas formas de organização da produção são a especialização produtiva e a articulação e cooperação entre as unidades que compõem a rede. Inseridos em um tecido de relações sociais, culturais e empresariais, os diversos pequenos produtores especializados e geograficamente concentrados estabelecem relações de cooperação e de confiança entre si (SCHMITZ, 1989).

Valendo-se dos benefícios e oportunidades gerados pela consolidação de um ambiente favorável à construção de relações de cooperação interfirmas e da divisão do trabalho, as pequenas empresas especializadas, embora permaneçam independentes, se juntam numa rede, e a partir de

uma vasta série de atividades em conjunto, acabam se beneficiando das vantagens de se relacionarem, não significando contudo, que não há concorrência. O resultado é a formação de uma estrutura produtiva com presença competitiva, flexibilidade e vantagens de economias coletivas (de aglomeração, mas não só), que facilitam o acesso a mercados que pelas dimensões inviabilizam a atuação de pequenas empresas individualmente.

Um aglomerado é uma agrupamento geograficamente concentrado de empresas inter-relacionadas e instituições correlatas numa determinada área, vinculadas por elementos comuns e complementares. O tamanho geográfico de um aglomerado, não está definido, podendo ser de uma única cidade ou estado até todo um país ou mesmo uma rede de países vizinhos. Os aglomerados assumem diversas formas, dependendo de sua profundidade e sofisticação, mas a maioria incluem empresas de produtos ou serviços finais, fornecedores de insumos especializados, componentes, equipamentos e serviços, instituições financeiras e empresas em setores correlatos.

Segundo Schmitz (1997), quando se refere a *cluster*, trata-se de concentração geográfica e setorial espontânea de empresas, onde as oportunidades para a divisão do trabalho entre as empresas são enormes e, portanto, para a especialização e a inovação essenciais para competir fora dos mercados locais. Há também oportunidades substancialmente maiores para a ação conjunta.

Ainda segundo Schmitz (1997), nem sempre um *cluster* é um distrito industrial, mas todo distrito industrial é um *cluster*. A diferença é que, no termo distrito industrial, há uma profunda divisão do trabalho entre empresas, implicando nas análises contemporâneas, a existência de cooperação. O *cluster*, especificamente, refere-se a uma concentração geográfica e setorial das empresas.

A formação de *clusters* é uma idéia antiga em economia industrial e teve início com Alfred Marshall, com sua análise sobre distritos industriais. Em seu livro *Princípios de Economia*, editado pela primeira vez em 1890, Marshall (1920, p. 221) destaca as economias que “(...) freqüentemente podem estar adquiridas pela concentração de muitos pequenos negócios, de caráter similar, em localidades determinadas”. A fonte de conhecimento especializado disponível para todos dentro do *cluster*, freqüentemente reforçada através de um conjunto comum de valores sociais e culturais, criou o que Marshall chamava de “atmosfera industrial” local.

Neste ambiente industrial, Schmitz (1997, p. 169) destaca o ponto central, “de que a formação de *clusters* torna possível ganhos de eficiência que produtores individuais raramente conseguem alcançar” e destaca as seguintes características:

- concentração geográfica e setorial de empresas em torno da cadeia produtiva;
- predominância de pequenas e médias empresas;
- desintegração vertical na empresa e alta divisão do trabalho;
- competição cooperativa;
- identidade sócio-cultural que facilita a cooperação local;
- as organizações de auto-auxílio (*self-help*);
- governos regionais e municipais apoiadores;
- presença de encadeamentos *para frente e para trás* (*forward and backward linkages*);
- existência de mão-de-obra qualificada;
- aumento nas relações diretas entre os agentes econômicos;
- considerável especialização no sistema local (região);
- participação relativa do sistema produtivo local em relação ao nacional e internacional;
- considerável especialização da produção na empresa;
- existência de um eficiente e rápido sistema de transmissão de informação.

São muitos os casos de processos de industrialização local, que foram estudados ou estão em estudo. Entre as experiências internacionais, estuda-se desde aglomerações altamente competitivas, como o conhecido caso da Califórnia (Vale do Silício), Dinamarca, Noruega, Finlândia, Holanda. Quanto às experiências brasileiras, a estratégia de desenvolvimento com base na industrialização local tem começado a despertar o interesse dos agentes governamentais e entidades privadas, (BARBOSA, 1998). Um *cluster* avançado é o complexo calçadista do Vale dos Sinos no Rio Grande do Sul, estudado por Schmitz, tornando-se o terceiro exportador mundial. Altenburg e Meyer-Stamer (1999) citam como exemplo, em Santa Catarina, os têxteis no Vale do Itajaí, eletromecânica em Joinville e móveis de São Bento do Sul.

Os *clusters* acontecem em muitos tipos de setores, em campos maiores ou menores e mesmo em alguns negócios locais, como restaurantes, revendedores de carros e antiquários. Estão presentes em economias grandes e pequenas, em áreas rurais e urbanas e em vários níveis geográficos, em economias avançadas e em desenvolvimento, embora os existentes em economias avançadas tendam a ser mais consistentes.

Os *clusters* variam em tamanho, amplitude e estágio de desenvolvimento. Alguns consistem, sobretudo, em empresas de pequeno e médio porte. As fronteiras do aglomerado se encontram em

constante evolução, com o surgimento de novas empresas e setores, o encolhimento ou declínio dos setores estabelecidos e o desenvolvimento e a transformação das instituições locais. A evolução da tecnologia e dos mercados dissemina novos setores, cria novos elos ou altera os mercados atendidos.

Nesta perspectiva, o desenvolvimento de *clusters* que funcionem bem é um dos passos essenciais na evolução para uma economia avançada. Nas economias em desenvolvimento, a formação dos conglomerados é inibida pelo baixo nível de educação e de qualificação do pessoal local, pelas deficiências tecnológicas, pela falta de acesso ao capital e pelo subdesenvolvimento das instituições e, as vezes, também pela falta de uma política governamental incentivadora.

Para Porter, (1999) os *clusters* ou aglomerados representam uma faceta do “diamante” (setores correlatos e de apoio), mas são melhor interpretados como manifestação das interações entre todas as quatro facetas. Os aglomerados influenciam a competição de três maneiras amplas:

- pelo aumento da produtividade das empresas ou setores componentes;
- pelo fortalecimento da capacidade de inovação, e conseqüente elevação da produtividade;
- pelo estímulo à formação de novas empresas, que reforçam a inovação e ampliam o aglomerado.

Este tipo de organização industrial permite o melhor acesso a insumos e pessoal especializado. A localização no interior de um aglomerado tem condições de proporcionar acesso a insumos especializados de melhor qualidade ou de custo mais baixo, como componentes, máquinas, serviços e pessoal, em comparação com as alternativas: integração vertical, alianças formais com entidades externas ou importação de insumos de localidades distantes.

A obtenção de insumos junto aos próprios participantes do aglomerado (abastecimento local) geralmente resulta em custos de transação mais baixos do que no caso de fornecedores afastados. O abastecimento local minimiza a necessidade de estoques e elimina os custos e os tempos de espera vinculados às importações.

A ampliação da variedade de insumos disponíveis junto a fornecedores especializados numa única localidade há muito tem sido observada como um dos benefícios da aglomeração (STIGLER apud PORTER, 1999). A constatação permanece verdadeira, embora a globalização dos mercados comprometa sua fundamentação lógica tradicional. A divisão do trabalho não é mais limitada pelas

dimensões do mercado, pois este se tornou internacional. Os fornecedores raramente dependem dos mercados locais para boa parte dos volumes de vendas (PORTER, 1999).

Os *clusters* também proporcionam vantagens de abastecimento em termos de empregados especializados e experientes. O aglomerado dispõe de um *pool* de pessoal com estas características, reduzindo os custos de busca e de transação no recrutamento e possibilitando maior compatibilização entre pessoas e cargos. Além disso, ao sinalizar as oportunidades e reduzir o risco de recolocação para os empregados, talvez diminuam os custos de obtenção de pessoal especializado, proveniente de outras localidades (ENRIGHT, apud PORTER, 1999).

Os *clusters* possibilitam o acesso as informações técnicas, de mercado e sobre outras áreas especializadas que se acumulam dentro do aglomerado, nas empresas e em outras instituições locais. O acesso a essas informações é de melhor qualidade e a custos inferiores no interior do aglomerado, permitindo que as empresas participantes aumentem a produtividade e se aproximem da fronteira da mesma. Esse efeito também se aplica ao fluxo de informações entre unidades da mesma empresa (ADAMS e JAFFE, 1996 apud PORTER, 1999). Os elos decorrentes da proximidade, das relações de fornecimento e da tecnologia, além daqueles forjados pelos relacionamentos pessoais e pelos laços comunitários fomentadores da confiança, facilitam o fluxo de informações. Nesse sentido, uma importante característica dos benefícios é a disponibilidade de informações sobre as atuais necessidades dos compradores.

Na perspectiva de complementariedade produtiva o aglomerado contribui para o aumento da produtividade, não apenas através da aquisição e montagem de insumos, mas também pela facilitação das complementariedades entre as atividades dos diferentes participantes. As partes do aglomerado são, em geral, efetivamente dependentes entre si. Essas complementariedades são difusas não apenas no fornecimento de produtos, mas também em seu projeto, na logística e no atendimento pós-venda. As pressões internas para o aperfeiçoamento do *cluster* entre as partes geram melhorias nos níveis de qualidade e eficiência.

O *marketing* proporciona outra forma de complementariedade dentro dos aglomerados. A existência de um grupo de empresas e setores correlatos, torna eficaz o *marketing* conjunto (PORTER, 1999).

Um arranjo produtivo na forma de *cluster* ou aglomerado pode aumentar a eficiência das compras. Os compradores conseguem visitar numerosas empresas numa única viagem. A presença de múltiplas fontes para um mesmo produto ou serviço na mesma localidade também reduz a

percepção do risco pelo comprador, ao proporcionar-lhe o potencial de comprar de vários fornecedores ou de mudar de fornecedor em caso de necessidade. O êxito de Hong Kong como fonte de roupas de estilo resulta, em parte, desse fator (STAHL apud PORTER, 1999).

No mesmo sentido, tais arranjos transformam em bens públicos ou quase públicos muitos insumos que, do contrário, seriam dispendiosos. A demanda por empregados treinados através de programas locais elimina ou reduz o custo de treinamento interno. Frequentemente, as empresas dispõem de acesso a benefícios, como infra-estrutura especializada ou assessoria técnica em instituições locais, a custos muito baixos (PORTER, 1999).

A grande quantidade de empresas participantes do *cluster*, sujeitas aos benefícios, estimulam os investimentos públicos em instituições especializadas, programas educacionais, informação, feiras comerciais e outras modalidades. Os bens públicos ou quase públicos quase sempre resultam de investimentos privados em programas de treinamento, infra-estrutura, centros de qualidade, etc. Embora associados às instituições públicas, estes bens às vezes também se originam de entidades particulares ou parcialmente particulares criadas no aglomerado (laboratórios para testes, jornais especializados, etc.)

Para Porter (1999), tais arranjos melhoram os incentivos dentro das empresas para a obtenção de altos níveis de produtividade. A mais importante é a pressão competitiva. A rivalidade com os competidores locais exerce um forte efeito estimulante, em vista da facilidade de comparação constante e uma vez que os rivais da mesma localidade enfrentam circunstâncias gerais mais ou menos semelhantes (custo da mão-de-obra, acesso a mercados locais, etc.), de modo que a competição se desenvolve sob outros aspectos.

O fato das empresas do aglomerado, em muitos casos, desempenharem funções semelhantes, facilita a mensuração do desempenho, já que se poder efetuar comparações de custos internos, desempenho de pessoal, etc.

Dentro de um *cluster*, torna-se mais fácil para as empresas perceberem com maior clareza e rapidez as novas necessidades dos compradores. Elas se beneficiam da concentração de empresas que conhecem os compradores e com eles mantêm relacionamentos, da justaposição de empresas em setores correlatos, do denso conjunto de entidades geradoras de informações especializadas e da sofisticação dos compradores. As empresas neste tipo de organização industrial, geralmente, tem

a capacidade de distinguir com maior rapidez, as tendências dos compradores, se comparadas com os competidores isolados.

Outra vantagem que a participação em um *cluster* oferece é a percepção de novas possibilidades tecnológicas, operacionais ou de distribuição, com maior clareza e rapidez. Os participantes aprendem de forma antecipada e constante sobre as tecnologias em evolução, sobre disponibilidade de componentes e máquinas, sobre os conceitos de serviços e de *marketing* e assim por diante, através de um processo que é facilitado pelos relacionamentos constantes com outras entidades do aglomerado, pela naturalidade das trocas de visitas e pelos freqüentes contatos face a face.

São expressivas as vantagens potenciais dos aglomerados na percepção das necessidades e oportunidades de inovação, mas talvez sejam igualmente importantes a flexibilidade e a capacidade decorrentes da atuação neles para se agir com rapidez a partir desses *insights* (PORTER, 1999). Torna-se mais rápido para as empresas presentes neste tipo de arranjo, a aquisição de novos componentes, serviços, máquinas e outros elementos necessários para a implementar as inovações, seja uma nova linha de produtos, um novo processo ou um novo modelo logístico. Quando da existência de um *cluster*, os parceiros locais se envolvem de perto no processo de inovação, assegurando, assim, a melhor adequação de seus insumos às exigências das empresas, se comparado a uma empresa que atue isoladamente e seja de pequeno porte.

Quando novas empresas pretendem instalar-se em algum local, geralmente se instalam em *clusters* existentes e não em localidades isoladas. Várias são as razões para que isso ocorra. Os aglomerados proporcionam maiores incentivos à entrada, através de melhores informações sobre as oportunidades existentes. As oportunidades percebidas nos aglomerados são perseguidas na própria região, pois as barreiras à entrada são mais baixas que em regiões isoladas. Embora os empreendedores locais sejam prováveis entrantes, os externos se transferem, mais cedo ou mais tarde, para um aglomerado. As baixas barreiras de entrada, assim como o potencial para criar maior valor econômico ou para operar de forma mais produtiva, a partir de suas idéias e habilidades, servem como atrativos para que estas empresas busquem um aglomerado para instalarem-se.

Por sua vez, a superação da desconfiança entre os parceiros, que é natural quando se trata de reunir pequenas empresas, usualmente submetidas a um processo de concorrência predatória entre si, se apresenta como uma das dificuldades para a constituição de relações de cooperação.

Nessa situação, não é surpreendente que seus dirigentes não consigam aprender de imediato as vantagens “do cooperar para poder continuar competindo”, muito menos que se disponham a aturar horas de explicações sobre subordinação da cooperação e da concorrência (PORTER, 1999).

2.3. CLUSTERS INDUSTRIAIS E POLÍTICA INDUSTRIAL

Levando-se em conta que a base do *cluster* são as PEs e que as mesmas têm um reduzido poder de negociação e condições de rivalidade intensa, devem-se, segundo, Souza e Bacic (1998), estabelecer políticas considerando as especificidades para a inserção das PEs dentro da estrutura industrial. Para eles, as políticas públicas devem considerar três aspectos: estruturais, comportamentais e de posicionamento.

Com relação as medidas estruturais é importante agir reduzindo o impacto das forças que aumentam a rivalidade entre concorrentes, que favorecem a barganha dos compradores ou fornecedores. No conjunto de medidas comportamentais, é interessante desenvolver alguns mecanismos de “cooperação competitiva” de forma a diminuir a rivalidade e ampliar o espaço para ações conjuntas. O posicionamento estratégico relaciona-se com a procura de posições competitivas individuais que facilitem a captação de uma maior fatia do valor gerado.

Segundo Souza e Bacic (1998), para se priorizar políticas em relação aos *clusters*¹, as ações devem ser:

- articular ações coletivas;
- promover lideranças empresariais locais, desenvolvendo relações entre empresas;
- procurar mercados externos ao distrito (nacional e internacional);
- desenvolver as potencialidades do distrito;
- contatar o setor público para possibilitar o acesso a mecanismos de financiamento;
- desenvolver a marca “guarda-chuva” do setor/localidade; e
- desenvolver competências locais.

As PEs em aglomerações setoriais/regionais ou pólos industriais, medidas adequadas à preservação e ampliação dos espaços das PEs, devem favorecer o alcance de:

- especialização das linhas produtivas;

¹ Quanto as políticas (medidas adequadas à preservação e ampliação dos espaços das PEs) para os pólos industriais consultar o trabalho de Souza e Bacic (1998)

- diferenciação de produtos;
- personalização no atendimento;
- atendimento às necessidades variadas de mercado;
- compras conjuntas;
- construção de capacidade-chave coletiva;
- compartilhamento de serviços coletivos;
- integração vertical coletiva;
- desenvolvimento da especialização interindustrial; e
- promoção de ações de quase-integração.

É importante destacar que como os *clusters* apresentam características próprias, não se pode determinar política industrial de forma abrangente e para todos os *clusters*. Exige-se políticas setoriais e específicas, pois para um mesmo setor podem existir *clusters* com elementos distintos e gerar mais problemas do que promover o desenvolvimento.

3 CARACTERÍSTICAS DA ESTRUTURA E DO PADRÃO DE CONCORRÊNCIA DA INDÚSTRIA TÊXTIL/VESTUÁRIO

A indústria têxtil-vestuário constitui um ramo tradicional da indústria de transformação e por se referir a um segmento de bens de consumo final é demandado por toda a sociedade. No intuito de apresentar as características desta indústria, este capítulo é composto por 5 seções, sendo que na seção 3.1 evidencia-se as especificidades do processo produtivo. Na seção 3.2 aponta-se alguns elementos de reestruturação produtiva, na seção 3.3 evidencia-se os aspectos do padrão de produção e consumo mundial. Na seção 3.4 aborda-se tais aspectos em relação ao Brasil e, por fim na seção 3.5 faz-se uma síntese conclusiva.

3.1. CARACTERÍSTICAS GERAIS: PROCESSO PRODUTIVO

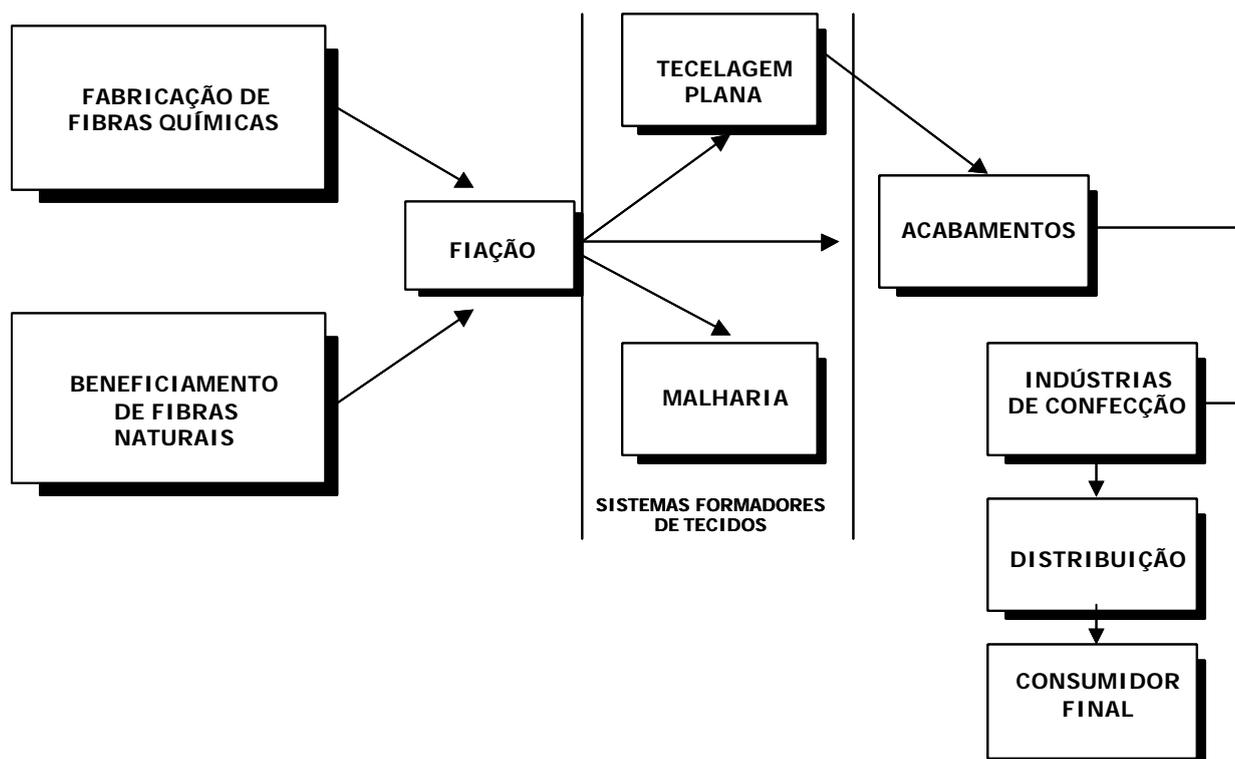
A indústria têxtil compreende as atividades envolvidas na transformação de matérias-primas – fibras naturais e químicas – em produtos com estrutura definida – fios e tecidos - para que possam ser utilizados na fabricação de outros produtos (Ribeiro 1984).

Nesta indústria, existe uma divisão de trabalho interna pautada pelas características do processo produtivo, onde o produto de uma etapa produtiva constitui insumo para a etapa seguinte, estendendo-se até que as necessidades finais de diferentes consumidores sejam atendidas – pessoal, doméstico, industriais e usos especiais (Garcia, 1994).

Em geral, o processo divide-se em quatro etapas, que são: a) beneficiamento de fibras naturais; b) fiação; c) tecelagem; e d) acabamento de produtos

Na figura 1 são consideradas as seguintes fases do processo produtivo: fiação, tecelagem, malharia, não-tecidos, acabamentos e confecções.

Figura 1 - Cadeia Produtiva Têxtil



Fonte: ARPAN E TOYONE (1984); RODRIGUES (1997)

A primeira etapa da cadeia produtiva é o beneficiamento de fibras, na qual é considerado fibra² todo produto natural ou não, cujas características de flexibilidade e alongamento o tornam apto a aplicações têxteis. As fibras naturais são provenientes de animais e plantas e são disponíveis no mercado sob a forma de fardos. As fibras químicas são obtidas por processos de polimerização e são fornecidas sob a forma de filamentos contínuos ou cortados. Os principais tipos de fibras estão especificados no Quadro 2.

² Aurores que possuem publicações relacionadas ao tema: Gordon (1981^a, 1981b); Guilén (1991); Matheus (1948); Pita (1996^a, 1996b) apud: Goulart (2001), dentre outros

Quadro 2 - Resumo dos principais tipos de fibras

Fibras	Espécies	Origem	Exemplos
Naturais	Fibras proteicas	Proveniente de animais	Lã e seda
	Fibras celulósicas	Proveniente de plantas	Algodão, rami, juta, sisal e linho
Químicas	Fibras artificiais	Proveniente de extratos de matérias-primas naturais, como a celulose	Viscose, acetato e lyocel
	Fibras sintéticas	Proveniente de matéria-prima originária do setor petroquímico	Poliamida, poliéster, poliacionitina, polietileno e fibras elastoméricas

Fonte: Goularti, 2001

A fiação dedica-se ao processamento industrial das fibras têxteis naturais e químicas procedentes de outros segmentos produtivos de fios. Este processo diferencia-se pelos tipos de fibras. Existem casos em que são misturadas fibras naturais e sintéticas na fase de fiação, propiciando fios mistos que diversificam os produtos (GARCIA 1994). No processo de fiação de fibras naturais existem diversas operações, onde as fibras são orientadas numa mesma direção ou paralelizadas, e torcidas de modo a prenderem-se umas às outras por atrito, resultando em fios com diâmetro predeterminado (AZEVEDO, 1997). No caso das sintéticas, o processo ocorre através de operações que transformam substância química pastosa em filamentos, que são endurecidos através de operação de solidificação que atendem especificações físico-químicas diferenciadas. Têm sido recorrentes as misturas de fibras naturais e artificiais na fase de fiação possibilitando a produção de fios mistos que são utilizados para a diversificação de produtos à indústria têxtil (GARCIA, 1994).

A etapa seguinte é a tecelagem (plana e malharia) na qual os teares possibilitam o entrelaçamento de fios em ângulos retos que resulta em tecidos planos, seguida pela malharia, onde os tecidos de malha resultam de processos técnicos de laçadas de fios, incompletas, que se interpenetram. Enquanto a produção de não-tecidos, ocorre através do processo técnico de agrupamento de fibras, que são unidas por fricção, costura ou colagem (RODRIGUES, 1997; GARCIA, 1994).

Segue a etapa de acabamento, que transforma os tecidos em estado cru, em artigos brancos, estampados e acabados, e conferindo-lhes características adicionais de cor, textura, suavidade, etc. São executadas operações técnicas, respeitando as características físico-químicas dos materiais têxteis, que conferem conforto, durabilidade e propriedade ao produto têxtil. O acabamento é classificado em: primário (remoção de impurezas ocasionadas pelo processo de fabricação); secundário (tingimento e estampagem), que proporciona cor e desenhos ao produto têxtil; e terciário (agrega estabilidade dimensional, características especiais, etc).

Por fim, na etapa de confecção, são realizadas as fases de criação de moda, desenvolvimento de *design* e elaboração de moldes que constituem roteiros para o corte e a montagem dos tecidos de utilidades diversas no mercado. Os produtos confeccionados são utilizados em consumo doméstico (revestimento de pisos, paredes e artigos de cama, mesa e banho etc); produtos industriais (feltros para limpeza, filtros industriais, embalagens, revestimento para móveis e veículos etc.); usos especiais (aplicação ao meio ambiente, confecção de roupas especiais, construção de balões) e vestuário (roupas em geral). Segundo Hurst e Sarno (1994), apesar da sua importância econômica, do ponto de vista técnico o vestuário faz parte do segmento de confecção. Há autores, no entanto, que consideram como uma indústria à parte. A utilização mais representativa é no segmento de vestuário, que agrega um significativo número de produtores, possui um processo de produção dinâmico em face das mudanças de moda e está em constante processo de desenvolvimento de *design*.

Deve-se ressaltar que na produção de tecidos as empresas se especializam de acordo com os tipos: a) pesados, médios ou leves; b) planos ou malhas de fibras naturais, químicas ou mistas; e c) padronagem simples ou complexa.

3.2. ASPECTOS DA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA RECENTE

A indústria têxtil-vestuário passou, nas últimas décadas, por transformações que alteraram seu padrão de concorrência em nível mundial. Determinantes tradicionais de competitividade fundados em disponibilidade de matérias-primas, baixos salários, prolongados incentivos fiscais, política cambial favorecida etc., foram perdendo espaço para os fatores dinâmicos que resultaram em aumento da relação capital-produto, crescimento de mão-de-obra qualificada, avanços na fabricação de produtos mais sofisticados, fortalecimento da cooperação inter-firmas em níveis

vertical e horizontal, maior flexibilidade produtiva frente às mudanças no ambiente econômico, aumento da diversificação dos tipos de tecidos produzidos, maior proximidade com o consumidor final, eliminação de perdas etc.

As inovações tecnológicas proporcionaram melhora significativa no processo produtivo, gerando ganhos de produtividade, podendo-se destacar:

- Elevação da velocidade de operação das máquinas;
- redução do número de paradas;
- maior interligação ou até eliminação de fases do processo produtivo.

A incorporação de dispositivos microeletrônicos nas máquinas e equipamentos para fiação, tecelagem, malharia, acabamento e confecção, passou a fazer parte de todo o processo: produtivo, transmissão de informações (departamentos), processamento (coletar, registrar e armazenar informações relativas à operação do sistema) etc., que possibilitou a melhora do controle da produção, o aumento da produtividade, a qualidade e reduziu a intensidade de mão-de-obra. Deve-se notar que estes avanços, também, provêm de outros setores, especialmente do desenvolvimento das fibras sintéticas e das máquinas e equipamentos, tecnologias estas desenvolvidas em outros setores da economia (MELLO, 2000). A introdução de inovações nos equipamentos de tecelagem através do microcomputador acoplado ao tear efetua e controla a seqüência de cores, ligamento do tecido, quantidade de batidas no comprimento do tecido, local de rompimento dos fios, reparação de trama rompida, alteração de densidade da trama, sistema de lubrificação etc., enquanto que, na fase de acabamento, as inovações propiciaram um maior controle na velocidade das passageiras, temperatura da água, variações na composição química para tingimento, controle de estiragem do tecido, homogeneização de tingimento etc. (GARCIA, 1994).

Neste contexto, a indústria têxtil-vestuário tornou-se mais capital-intensiva trazendo a elevação da produtividade física das máquinas e equipamentos e conseqüente redução da quantidade de trabalhadores. Como conseqüência da maior participação do capital na atividade produtiva, foram eliminadas várias operações nas etapas do processo produtivo e aumentaram-se os níveis de utilização dos equipamentos e de qualificação dos trabalhadores (MELLO, 2000). As inovações organizacionais acompanharam as mudanças de ordem tecnológica, com empresas alterando o perfil administrativo através da introdução de técnicas modernas de gestão e controle de qualidade. A adoção de técnicas tais como controle estatístico de processo, círculo de controle de qualidade, células de produção, *just in time*, *kanban*, entre outros, tem contribuído para o aumento

da eficiência produtiva através do melhor aproveitamento do tempo e redução de perdas, diminuição dos custos operacionais e administrativos, maior controle do processo produtivo, aumento do fluxo de informações internas etc. Os avanços na informática e nas comunicações possibilitaram a interligação das ações das várias áreas de atuação das empresas – produção, engenharia, administração e gerência.

Diante da incorporação de inovações no processo produtivo e mudanças organizacionais, o padrão de organização da produção tornou-se mais flexível. A produção passou para plantas industriais menores com máquinas e equipamentos que permitem com baixo custo, reprogramar, redesenhar e introduzir mudanças nas ordens de produção. Isto possibilitou uma maior diversificação da produção.

A indústria têxtil faz parte de um complexo de setores de atividade que tem sua base na pecuária (produção de lãs), na agricultura (produção de fibras naturais: algodão, linho, juta e outras) e na indústria química (produtora de fibras artificiais e sintéticas, tintas e agentes químicos) (SCHULZ, 1999).

Por caracterizar-se num processo no qual existe uma significativa divisão de trabalho, a indústria têxtil mostra um fácil acesso às matérias-primas, produtos intermediários e outros insumos. A tecnologia básica do processo produtivo está incorporada aos equipamentos e, como na questão das matérias-primas, é de fácil acesso, exceto quando existem obstáculos financeiros, devido as constantes elevações nos preços destes equipamentos.

A descontinuidade das operações, possibilita a flexibilidade na organização da produção, o que permite a existência de empresas com níveis de escala e atualização tecnológicas diferentes. Esta descontinuidade também faz com que a qualidade do produto esteja diretamente relacionada com a qualidade em cada etapa do processo produtivo.

Toda esta reestruturação produtiva, que tomou conta da indústria têxtil, foi estimulado através de políticas de apoio. Foram elaboradas políticas industrial e tecnológica voltadas a fomentar o desenvolvimento de setores ofertadores de tecnologia e de insumos à indústria têxtil-vestuário, bem como criadas condições que estimularam a demanda por produtos destes segmentos. Nos países da OCDE, ocorreram políticas de apoio ao desenvolvimento tecnológico para os segmentos químicos produtores de fibras e tecidos artificiais e sintéticos e de bens de capital e eletroeletrônico produtores de máquinas e equipamentos para esta indústria.

Segundo Garcia (1994), a dinâmica do setor é dada pelo mercado final. O agrupamento em mercados tão amplos como: vestuário, consumo doméstico, produtos industriais e para usos especiais mascara os diferentes determinantes da demanda de um dos segmentos específicos que compõe este mercado. Além disso, as estratégias competitivas envolvidas em cada um deles também são diferenciadas, estando baseadas, em maior ou menor grau, na inovação de processos, produtos e nas novas técnicas organizacionais.

Dessa forma, o próprio enquadramento da indústria têxtil em termos de estrutura de mercado e definição de padrão de concorrência torna-se difícil. Embora seja uma característica comum em todas as etapas a presença de grandes empresas dominando uma grande parte da produção e a existência de várias pequenas e médias empresas dividindo o mercado restante, a intensidade com que isso ocorre varia de acordo com a etapa do processo. (HIRATUKA, 1996).

Em virtude da elevação dos custos dos novos equipamentos e do aumento substancial na escala de produção, a indústria têxtil tornou-se mais capital-intensiva. A necessidade de mão-de-obra, especialmente não qualificada, foi reduzida drasticamente, tanto pela eliminação de algumas etapas do processo produtivo como pelo aumento da produtividade do trabalho. (MITELKA, 1991a).

Fatores que até então tinham papel secundário passaram a atuar como condicionantes da competitividade internacional, entre estes a proximidade do consumidor final e a flexibilidade para atender às flutuações cada vez mais freqüentes da demanda. A flexibilidade, por sua vez, depende da utilização de novas tecnologias e das modernas técnicas organizacionais associadas, além da utilização de formas avançadas de comunicação e transmissão de informações para a coordenação entre as empresas de todas as etapas da cadeia produtiva têxtil. Desta forma, a competitividade ganhou um caráter mais sistêmico, passando a ser resultado da ação conjunta dos agentes econômicos envolvidos em todas as etapas do processo de produção.

A flexibilidade na produção combinou-se com a possibilidade de reduzir custos de mão-de-obra, pela deslocalização das fases mais intensivas em mão-de-obra para regiões/países de baixos salários, e articulou-se com o rápido atendimento de demandas específicas em constantes mudanças.

O incremento da diferenciação de produtos, através da agregação de valor, como forma de superar as limitações da demanda, tornou a marca um forte atributo da concorrência que se

combinou com o desenvolvimento de novas formas de organização da comercialização em mercados nos quais as economias de escala fortalecem o poder de barganha dos grandes varejistas. Neste contexto, as fases de comercialização se verticalizaram novamente através do controle de marcas pelos grandes varejistas, ou da expansão de cadeias de lojas dos grandes produtores têxteis-vestuários. Essa re-verticalização assume também novas formas organizacionais, como as redes de franquias. A formação de redes como o elemento central que rearticula/re-coordena as relações entre os diversos segmentos da cadeia produtiva, apresenta-se como fator de elevada importância. O padrão de concorrência na indústria têxtil-vestuário, impulsionado por estes novos elementos, faz com que as articulações superem as fronteiras nacionais, ajudado ainda pela existência de agentes organizadores que podem estar localizados em fases diferenciadas da cadeia e que controlam as marcas (próprias ou licenciadas) e tem capacidade de controle logístico de redes de empresas.

A competitividade no novo padrão de concorrência da indústria têxtil-vestuário passa a exigir muito mais que as condições de competitividade determinadas simplesmente por baixos níveis salariais e por políticas de comércio exterior e taxa de câmbio. Para isso, é necessário um “processo de melhoramento da habilidade das firmas ou de uma economia para deslocar-se para nichos econômicos mais lucrativos e/ou intensivos em habilidades e tecnologia” ou “*industrial upgrading*”. Este *upgrading* pode dar-se, no nível de firmas, através da mudança para produtos mais complexos, mais caros e pela capacidade de atender grandes pedidos.

A capacidade de criar relações que intensifiquem as interações dentro de espaços locais e nacionais entre os diferentes segmentos da cadeia para frente e para trás passa depender, também, de condições locais e nacionais. Em nível nacional, as condições de capacidade competitiva dependem das possibilidades de no âmbito das grandes redes internacionais, inserir-se não apenas como montador de peças importadas, na figura de facionistas das grandes redes, mas como um local cujas intensas interações inter-firmas permitam que este torne-se um produtor de serviços completos (*full-package supply*) e integre-se, desta forma, às redes globais. Em nível local, agregando-se as habilidades na capacidade de produção à capacidade de desenvolver *design* e de estabelecer uma cadeia de comercialização global de uma marca, é possível avançar para um *original brand name manufacturing*. No nível das regiões econômicas (entendendo-se como os blocos de comércio) o *upgrading* implicaria no estabelecimento de “uma divisão intra-regional do

trabalho que incorpora todas as fases da cadeia de *commodity* desde a oferta de matérias-primas, produção, distribuição e consumo.

Para que se alcance o *upgrading* é necessário que ocorra uma interação das bases organizacionais das cadeias, e que são determinadas pelas relações que se estabelecem com o agente organizador da cadeia, ou seja, o comprador, o importador. Portanto, o *upgrading* industrial, não depende somente das condições de custos e disponibilidade de fatores, mas também às interações entre os agentes de forma a criar e explorar as externalidades locais.

Gereffi (1999) destaca um novo padrão de concorrência nos mercados internacionais, fortemente influenciados por redes globais no âmbito dos grandes blocos regionais de comércio, com efeitos sobre a localização da produção mundial, os fluxos de comércio e criando especializações locais com graus diferenciados de capacitação tecnológica, dada a forma de sua inserção neste mercado mundial.

Nestes termos, pode-se afirmar que, determinantes tradicionais de competitividade fundados em disponibilidade de matérias-primas, baixos salários, prolongados incentivos fiscais, política cambial favorecida etc., foram perdendo espaço para os fatores dinâmicos que resultaram em aumento da relação capital/produto, crescimento da mão-de-obra qualificada, avanços na fabricação de produtos mais sofisticados, fortalecimento da cooperação interfirmas em níveis vertical e horizontal, maior flexibilidade produtiva frente às mudanças no ambiente econômico, aumento da diversificação dos tipos de produtos produzidos, maior proximidade com o consumidor final, eliminação das perdas etc.

3.3 CARACTERÍSTICAS DO PADRÃO DE PRODUÇÃO E CONSUMO TÊXTIL-VESTUÁRIO EM NÍVEL INTERNACIONAL

Dentro do quadro de transformações recentes que vem passando a indústria têxtil-vestuário, destacam-se, além das relacionadas às mudanças tecnológicas, a crescente importância do comércio intrablocos, onde pode-se destacar: a) Nafta; b) União Européia e as regiões do Norte da África e Sul da Ásia, como Índia e Paquistão; c) Sudeste da Ásia e Extremo Oriente; e d) Mercosul e América Latina.

Tradicionalis produtores, como os americanos e europeus, foram forçados à algumas mudanças fundamentais, impulsionados pelo crescente poder competitivo de alguns países periféricos, entre eles: Coréia do Sul, Taiwan, Hong Kong, Indonésia, Tailândia, Índia e Paquistão.

Dentre as mudanças no padrão de concorrência, destacam-se as baseadas não apenas em preços, mas também em qualidade, flexibilidade e diferenciação de produtos, além da própria organização intrablocos, procurando aliar os avanços tecnológicos à mão-de-obra barata destes países periféricos, que passaram a atuar crescentemente na confecção, segmento que segue sendo intensivo em mão-de-obra.

Os mercados intrablocos e interblocos ganharam bastante força durante estas mudanças. No Nafta, os Estados Unidos exportam tecidos pré-cortados e outras matérias-primas para o México, que fica responsável pela confecção e re-exportação para o mercado norte-americano, em condições de acesso privilegiadas. As ZPEs caribenhas, se especializaram em roupas íntimas, respondendo por aproximadamente 40% das importações norte-americanas neste segmento. No caso da Europa, os países da Europa Central e Oriental, incluindo a Turquia, são outro exemplo de acesso privilegiado ao mercado europeu, através do “Outward Processing Trade” (OPT), que consiste na exportação de tecidos para os países vizinhos, de mão-de-obra barata, para serem confeccionados e re-exportados para a União Européia, com tarifas (quando aplicáveis) somente sobre o valor adicionado.

Pressionadas pela crescente participação dos países asiáticos, as indústrias têxteis dos países desenvolvidos, passaram a investir pesadamente em novas tecnologias de concepção, processo, vendas e produto, tornando-se cada vez mais capital intensivas. Estas indústrias especializaram-se em nichos mais lucrativos e de qualidade diferenciada, abertos pelas novas fibras químicas e pelos novos processos produtivos. Com o objetivo de maximizar a sua proximidade com os maiores mercados consumidores, estas apostaram em técnicas voltadas para a diminuição do tempo de concepção, produção e comercialização dos artigos têxteis, de modo a permitir que a produção fosse “puxada” pelas demandas voláteis da moda que passaram a predominar no setor.

Com o acirramento da concorrência no mercado, empresas definiram sua área de especialização e, dentro destas, passaram a produzir artigos com maior nível de sofisticação, visando explorar parcela do mercado para consumidores com maior poder aquisitivo, no qual a qualidade do produto é fator determinante da demanda.

Os países asiáticos (Coréia do Sul e Taiwan), beneficiados pelos baixos custos da mão-de-obra, se especializaram em produtos menos sofisticados, porém com o constante encarecimento da mão-de-obra nestes países, passaram a instalar unidades em outros países do continente como, Singapura, Indonésia, China.

Segundo Gereffi (1998), as redes de empresas que interligam diferentes tipos de firmas em agrupamentos ou nós industriais e atravessam as fronteiras do país e do setor, é o que está surgindo como forma econômica predominante no complexo têxtil e de vestuário dos Estados Unidos e do México. No lugar de empresas individuais, essas redes, da América do Norte, serão a chave para a futura competitividade do México e dos Estados Unidos no setor de vestuário como um todo.

Outro aspecto importante nestas modificações, foi a diminuição da importância das políticas públicas, devido ao encadeamento entre as empresas utilizado para aumentar a competitividade internacional, principalmente quando cruza fronteiras nacionais, tendência do setor têxtil e de vestuário. Tanto na Europa como nos Estados Unidos é crescente a participação das *chain stores* (cadeia de lojas com marca própria, como, por exemplo, a espanhola Zara e a norte-americana GAP) e dos hipermercados na comercialização de confeccionados, enquanto se presencia a estagnação das pequenas lojas multimarca (butiques) e das lojas de departamento.

O volume de exportações da cadeia têxtil-confecção ultrapassou US\$ 300 bilhões em 1997. O comércio têxtil movimentou US\$ 151 bilhões e o de vestuário US\$ 180 bilhões, segundo estatísticas da OMC. Pode-se destacar a excelente performance de países como China, Coréia do Sul e Taiwan, que aumentaram significativamente suas participações nas exportações mundiais, e ainda países que conseguiram se juntar a esse grupo, como Turquia e Paquistão.

A lista dos maiores países exportadores mundiais manteve-se praticamente com os mesmos países, entre um período e outro, com exceção da Holanda, que deixou de fazer parte da lista dos maiores. Porém destaca-se o crescimento das exportações de países como China, Coréia do Sul, Taiwan, Turquia e Paquistão e, principalmente Hong Kong, que não constava entre os maiores em 1980 e passou a primeiro lugar em 1997. No tocante às exportações de confeccionados, o montante de recursos movimentado segue a trajetória dos têxteis, passando de US\$ 40.590 milhões em 1980 para 176.610 milhões em 1997. Neste tipo de produto têxtil, os tradicionais maiores exportadores mundiais, Itália, Estados Unidos e Alemanha foram superados pela China. Além deste último país, a lista registrou a inclusão de outros que não constavam na lista dos maiores no primeiro período considerado – Turquia, Tailândia e Indonésia, conforme tabela 1.

Tabela 1 - Exportações Têxteis – 1980 e 1997 (Gorini pág 23)

1980			1997		
País	US\$ milhões	%	País	US\$ milhões	%
Alemanha	6.296	11,4	Hong Kong	14.602	9,4
Japão	5.117	9,3	China	13.828	8,9
Itália	4.158	7,6	Coréia do Sul	13.346	8,6
Estados Unidos	3.757	6,8	Alemanha	13.053	8,4
Bélgica	3.550	6,5	Itália	12.901	8,3
França	3.432	6,2	Taiwan	12.731	8,2
Reino Unido	3.108	5,7	Estados Unidos	9.193	5,9
China	2.540	4,6	França	7.214	4,6
Holanda	2.259	4,1	Bélgica	7.010	4,5
Coréia do Sul	2.209	4,0	Japão	6.750	4,3
Taiwan	1.775	3,2	Reino Unido	5.618	3,6
Hong Kong	1.771	3,2	Índia	4.936	3,2
Suíça	1.521	2,8	Paquistão	4.594	3,0
Índia	1.145	2,1	Turquia	3.352	2,2
Subtotal	42.638	77,5		129.128	83,2
Mundo	54.990	100,0		155.280	100,0
Brasil	654	1,2		1.022	0,7

Fontes: WTO e Werner International

A participação de confeccionados no total das exportações da Turquia alcançou 7,5 bilhões em 1998, enquanto os principais fornecedores para os Estados Unidos foram China e México. As exportações mexicanas de têxteis (inclusive confeccionados) para os norte-americanos, cresceram muito a partir do Nafta, alcançando a US\$ 8 bilhões (Tabela 2).

Tabela 2 - Exportações de Confeccionados – 1980 e 1997 (GORINI, p. 23)

1980			1997		
País	US\$ milhões	%	País	US\$ milhões	%
Hong Kong	4.664	11,5	China	31.803	18,0
Itália	4.584	11,3	Itália	14.851	8,4
Coréia do Sul	2.949	7,3	Hong Kong	9.329	5,3
Alemanha	2.882	7,1	Estados Unidos	8.672	4,9
Taiwan	2.430	6,0	Alemanha	7.289	4,1
França	2.294	5,7	Turquia	6.697	3,8
Reino Unido	1.878	4,6	França	5.345	3,0
China	1.626	4,0	Reino Unido	5.281	3,0
Estados Unidos	1.290	3,2	Índia	4.910	2,8
Bélgica	999	2,5	Coréia do Sul	4.192	2,4
Holanda	875	2,2	Tailândia	3.770	2,1
Finlândia	729	1,8	Indonésia	2.904	1,6
Subtotal	27.199	67,0		105.043	59,5
Mundo	40.590	100,0		176.610	100,0
Brasil	138	0,3		248	0,1

Fonte: WTO e Werner International

No tocante as importações do setor têxtil (Tabela 3), os dois principais mercados mundiais, no período de 1990-97, foram a União Européia e os Estados Unidos. Em 1997, ambos representavam 44% do total das importações têxteis mundiais.

Tabela 3 - Maiores Importadores Mundiais do Setor Têxtil - 1990/97 –US\$ milhões

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
União Européia	27.696	29.631	31.485	27.639	30.443	31.926	31.564	38.663
Estados Unidos	16.212	16.255	19.351	20.064	22.465	24.936	26.773	31.889
Hong Kong	n. d.	7.553	n.d.	17.173	20.285	22.480	23.197	23.661
China	n.d.	n.d.	9.901	8.977	12.012	14.468	15.829	16.341
Japão	n.d.	10.202	10.292	9.971	12.666	14.865	15.029	13.816
Coréia do Sul	3.408	2.991	3.835	3.694	4.660	5.602	5.473	n.d.
Canadá	3.314	3.370	3.012	3.561	3.800	4.355	4.439	5.203
Suíça	n.d.	n.d.	3.589	2.919	3.087	3.372	3.192	2.889
México	n.d.	n.d.	1.279	2.870	3.017	2.735	3.533	n.d.
Taiwan	1.787	2.463	2.563	2.434	2.831	3.015	3.093	n.d.
Turquia	1.069	892	1.215	1.582	1.591	2.594	2.699	3.485
Cingapura	n.d.	n.d.	n.d.	2.693	2.839	2.990	2.785	2.829
Polónia	n.d.	n.d.	596	n.d.	4.065	2.633	2.862	n.d.
Indonésia	1.406	1.691	2.009	1.893	2.075	2.521	2.546	2.204
Austrália	1.852	1.908	n.d.	1.924	2.227	2.296	2.396	2.430
Brasil	466	568	552	1.209	1.313	3.025	2.212	2.325
Malásia	n.d.	n.d.	1.500	1.384	1.659	1.882	1.802	n.d.
Bgladesh	607	615	758	800	643	1.674	1.692	n.d.
Tunísia	n.d.	885	1.164	1.137	1.261	1.553	1.557	1.486
Filipinas	n.d.	1.123	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1.498	n.d.
Arábia Saudita	n.d.	1.759	1.849	1.551	1.176	1.407	1.328	n.d.
Rússia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1.210	1.358
Hungria	n.d.	973	n.d.	n.d.	969	1.111	1.170	1.275
Noruega	1.110	n.d.	n.d.	966	1.015	1.124	1.176	1.191
Demais Países	1.113	2.525	4.120	5.378	8.704	11.476	11.397	7.728
Total Mundial	60.040	85.404	101.023	121.634	146.771	165.326	172.659	160.650

FONTES: Trains/Unctad. Elaboração Funcex

Obs. N. d. = valor não-disponível. O total anual tende a ser subestimado devido aos valores não disponíveis

Para a importação de produtos confeccionados, a União Européia e os Estados Unidos constituem os maiores demandadores, no período de 1992-1996, alcançando 78,6% e 72,4% do

total mundial em 1992 e 1996, respectivamente, conforme tabela 4. Neste quadro, os principais fornecedores da União Européias, foram Turquia e China e o comércio intra-europeu (em 1998 a Turquia exportou US\$ 11 bilhões, sendo que 60% deste total, teve como destino a União Européia e países do leste da Europa.

Registra-se neste contexto, o crescimento do volume de importações provenientes de outros países situados fora do bloco de países com tradição em fornecimento de produtos de baixo valor agregado.

Tabela 4 - Maiores Importadores de Confeccionados, por Países e Grupos de Países – 1992/96

PAÍS/GRUPO	US\$ MILHÕES					PERCENTUAL	
	1992	1993	1994	1995	1996	1992	1996
Estados Unidos	32.95	35.60	38.64	41.36	43.31	25,1	26,9
	1	5	3	7	7		
Canadá	2.433	2.510	2.518	2.689	2.544	1,9	1,6
Japão	11.19	12.58	15.26	18.75	19.67	8,5	12,2
	1	8	5	8	2		
União Européia (15)	69.59	60.49	63.48	70.00	73.21	53,1	45,5
	9	6	9	5	9		
Importações Intra-União Européia	27.79	23.85	24.78	28.50	29.53	21,2	18,4
	0	1	4	3	7		
Importações Extra-União Européia ^a	41.80	36.64	38.70	41.50	43.68	31,9	27,2
	9	5	5	2	2		
Austrália	885	987	1.134	1.262	1.411	0,7	0,9
Noruega	1.375	1.198	1.292	1.419	1.381	1,0	0,9
Suíça	3.563	3.326	3.469	3.821	3.731	2,7	2,3
China	439	552	622	969	1.044	0,3	0,6
Coréia	270	360	694	1.073	1.507	0,2	0,9
Outros	8.469	8.948	9.901	12.04	13.01	6,5	8,1
				2	5		
Total^b	131.175	126.570	137.027	153.405	160.841	100,0	100,0

Fonte: US International Trade Commission (1999)

^a Resultado da subtração das importações de confeccionados intra Européia, publicado pela WTO, do total das importações de confeccionados da União Européia, publicados pelas Nações Unidas

^b Excluídos reexportados de Hong Kong

O Brasil tem participação muito pequena no comércio internacional de têxteis, não chegando a 1% do total. A parcela mais relevante de sua participação deve-se ao segmento têxtil, uma vez que o de confeccionados, que é o que mais cresce em termos de valor mundial exportado, ainda é insignificante. O Brasil encontra-se entre os dez maiores produtores mundiais de fios/filamentos, tecidos e malhas, especialmente de algodão. Nesse último segmento – malhas com predominância

de algodão – é o terceiro maior produtor mundial, somente atrás dos Estados Unidos e da Índia, conforme pode ser constatado na tabela 5.

Em termos relativos, no segmento têxtil passou de 1,2% em 1980 para 0,7% em 1997, e nos confeccionados passou de 0,3% para 0,1%, respectivamente, em que pese ter aumentado o montante absoluto de recursos movimentados nestes dois itens. No âmbito das importações, o volume movimentado foi insignificante, se comparado com os maiores importadores, porém sua participação é crescente em termos de recursos movimentados, sobretudo a partir de 1993 e 1994, alcançando US\$ 2.324 milhões em 1997, quando em 1990 os gastos não passavam de US\$ 500 milhões (GORINI, 2000).

Com relação ao fornecimento de produtos têxteis, pode-se destacar a Turquia e China como os maiores fornecedores da União Européia. Em 1998 a Turquia exportou US\$ 11 bilhões, sendo que 60% deste total, teve como destino a União Européia e países do Leste da Europa. A participação de confeccionados no total das exportações da Turquia alcançou US\$ 7,5 bilhões em 1998.

Tabela 5 – Maiores Produtores Mundiais Têxteis – 1997

(em mil t)

PAÍS	FIOS/FILAMENTOS	TECIDOS	MALHAS
Estados Unidos	6.319	3.733	922
China	4.926	5.630	n.d
Índia	3.837	2.528	550
Taiwan	3.595	1.070	241
Coréia do Sul ^a	1.064	1.813	n.d
Paquistão	1.562	1.017	n.d
Japão	1.315	854	151
Brasil	1.261	837	430
Turquia	866	420	n.d
Alemanha	649	324	59
Outros	1.926	1.146	256
Total	28.320	19.372	2.609

Fonte: ITMF – países membros. Elaboração: lemi.

^a Estimativas extra oficiais

3.4 ASPECTOS DO PADRÃO DE PRODUÇÃO E CONSUMO NO BRASIL

A abertura comercial, iniciada na década de 90, afetou consideravelmente a indústria têxtil nacional, uma vez que não se criaram mecanismos de proteção contra as importações subfaturadas e o *dumping* comercial. Além disso, o fato do setor ter se desenvolvido através da internalização de todas as suas atividades produtivas, amparada por um mercado altamente protegido contra as importações, com baixos índices de produtividade e baixos investimentos em tecnologia de ponta, acentuou ainda mais os problemas ocasionados pela nova política econômica.

A produção têxtil (Tabela 6), cresceu moderadamente entre 1990 e 1999: a produção de fios (em t) teve uma taxa acumulada de 10% nesse período (média de 1% ao ano), a de tecidos planos acumulou 3% e a de malhas 30% (média de 2,9% ao ano). Por sua vez, a produção de confeccionados, incluindo vestuário, acessórios, linha lar e artigos técnicos, cresceu a taxa acumulada de 84% no mesmo período (média de 7% ao ano).

Tabela 6 – Dimensões do Setor Têxtil no Brasil – 1999

	Fiação	Tecelagem	Malharia	Confeção
Unidades Produtivas	389	439	2.863	17.378
Empregados	84.266	96.911	112.331	1.204.148
Produção (Mit t)	1.355	840	414	8,2
				bilhoes
				de peças
Valor da Produção (US\$ Bilhões)	4,1	6,9	3,1	22,7
Importações (US\$ Milhões)	361	163	45	189
Exportações (US\$ Milhões)	169	180	22	398
Saldo (US\$ Milhões)	0192	18	-23	209
Importações (Mil t)	144	32	12	26
Exportações (Mil t)	38	42	2	41
Saldo (Mit t)	-106	10	-10	15
Parcela das Exportações/Produção (t) ^a - %	2,8	5,0	0,5	0,01
Consumo Aparente (Mil t)	1;461	830	424	n.d.
Parcela das Importações/Consumo Aparente (t) - %	9,9	3,9	2,8	n.d.
Parcela das exportações/Produção (US\$ %)	4,1	2,6	0,7	1,8
Parcela das Importações/Consumo Aparente (US\$) - %	8,4	2,4	1,4	0,8

Fonte: LEMI Elaboração BNDES

Obs: Fiação inclui fios, filamentos e linhas; consumo aparente

a A exportação de 41 mil t de confeccionados corresponde a cerca de 990 mil peças.

O nível de emprego, apesar do crescimento da produção, apresentou um significativo declínio, acumulando uma retração de aproximadamente 30% no período de 1990 a 1999, segundo a tabela 7. Os dados de emprego devem ser analisados com certo cuidado, uma vez que pode-se tomar a redução do nível de emprego como um resultado do esforço de modernização das

empresas do setor, pois as tecnologias que passaram a ser utilizadas são fortemente poupadoras de mão-de-obra. Além desse esforço, a eliminação de pequenas e médias empresas também contribuiu significativamente para a redução.

Tabela 7 – Número de Empregados na Indústria Têxtil Brasileira

ANO	TECELAGEM		MALHARIA		TOTAL
	No Emp.	Índices	No Emp.	Índice	
1990	140.665	100	116.587	100	542.126
1991	117.333	83	140.730	90	475.343
1992	124.864	89	99.749	86	400.484
1993	88.513	63	92.389	79	344.905
1994	88.472	63	96.506	83	351.185
1995	62.135	44	85.853	74	289.577
1996	58.614	42	80.477	69	267.114
1997	47.500	34	79.000	68	246.500

Fonte: IEMI, extraído de Gorini e Siqueira (1998)

Notas: 1. Inclui fiação e tecelagem; 2. Estimativa

Paralelamente, a indústria têxtil, incluindo fiação, tecelagem, malharia e acabamento, reduziu em números de unidades industriais (declínio acumulado de 25% entre 1990 e 1997) e empregos (declínio acumulado de 67% no mesmo período). Em contraste, o número de confecções aumentou em 13% (taxa acumulada), passando a gerar menos empregos (declínio acumulado de 9% no período considerado). Esses números indicam, por um lado, a grande concentração produtiva da indústria têxtil, a qual ficou mais intensiva em capital, e, por outro, a maior pulverização das confecções, com aumento provável da informalidade.

Enquanto no Nordeste se concentraram os investimentos intensivos em escala, o Sul se especializou na produção de artigos de cama, mesa e banho e malhas, de médio e pequeno portes e o Sudeste na produção de artificiais e sintéticos, desde os grandes produtores de matérias-primas (viscose, poliéster, náilon, elastano, entre outros) até pequenas e médias tecelagens, malharias e confecções, destacando-se os pólos de Americana, Santa Bárbara, Nova Odessa, Sumaré (São Paulo) – formados em grande parte por pequenas e médias empresas responsáveis por 85% da produção nacional de tecidos artificiais e sintéticos - e Nova Friburgo (Rio de Janeiro) – dedicado à produção de lingerie, entre outros, conforme gráficos 1,2 e 3.

Gráfico 1 – Participação Regional na Produção Nacional de Tecidos Planos – 1995 e 1999

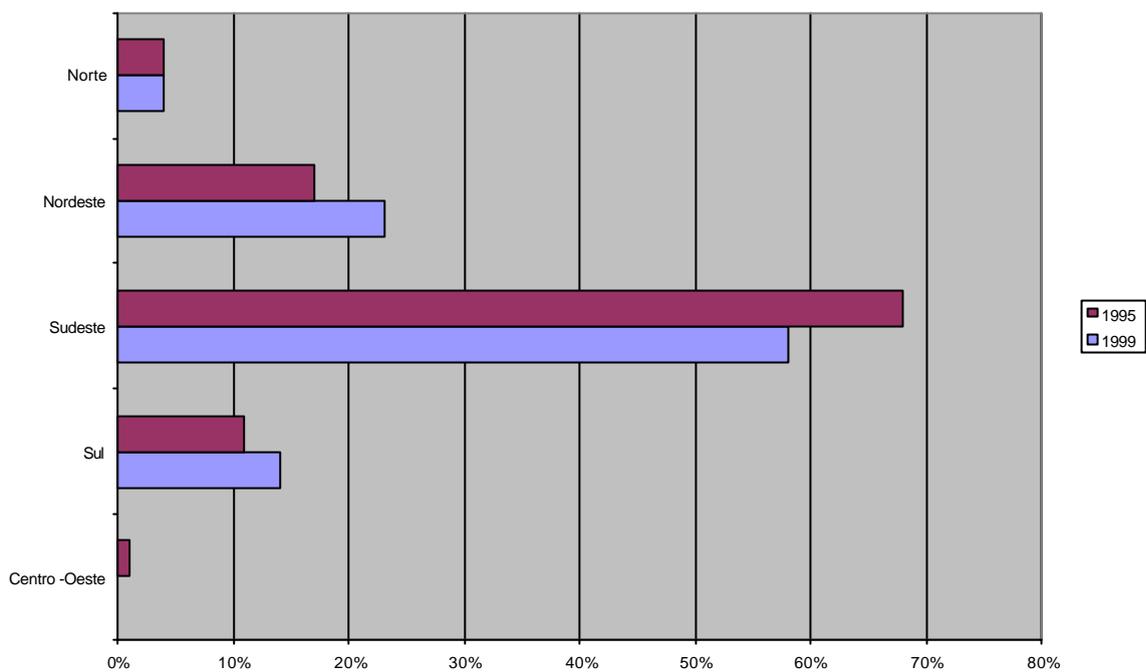


Gráfico 2 - Participação Regional na produção Nacional de Malhas – 1995 e 1999

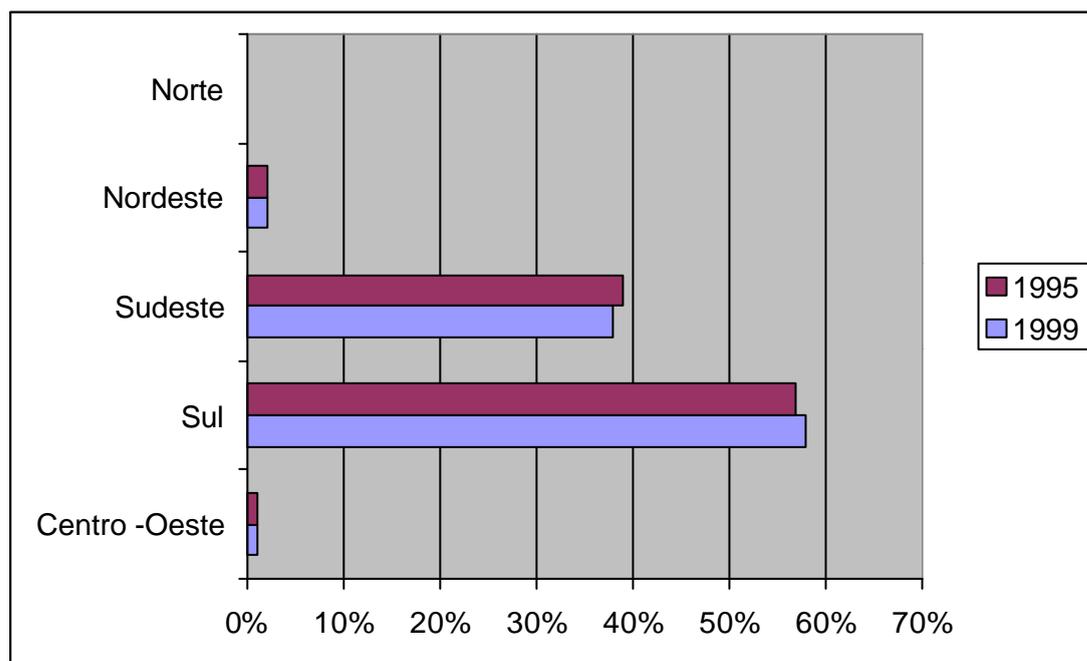
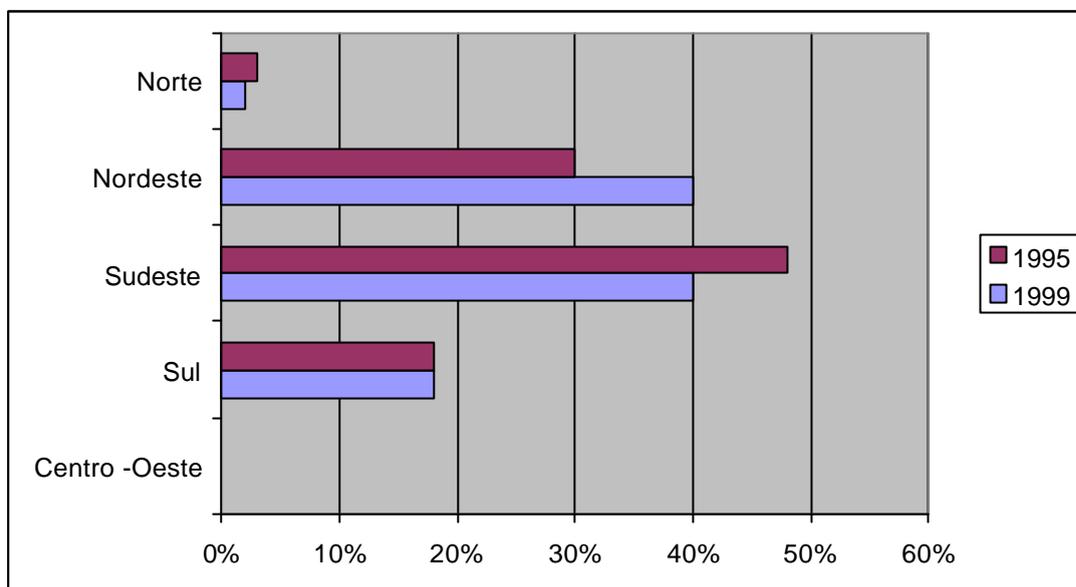


Gráfico 3 – Participação Regional na produção Nacional de Fios – 1995 e 1999

Com relação ao consumo de fibras (Tabela 8), o algodão permanece como o grande destaque do mercado brasileiro, respondendo por 68% do consumo total. Como mencionado no item cenário mundial, os Estados Unidos, Europa Ocidental e Ásia vêm se destacando na produção com base em fibras sintéticas, com a relação consumo de fibras naturais/sintéticas sendo quase o inverso da brasileira.

Tabela 8 – Consumo de Fibras no Brasil – 1999

FIBRAS NATURAIS	QUANTIDADE	FIBRAS QUÍMICAS	QUANTIDADE
Algodão	1.049	Poliéster	192
Lã	18	Polipropileno	92
Rami	18	Poliamida	64
Juta	14	Acrílico	40
Linho	5	Viscose	36
Seda	4	Acetato	4
Total	1.108	Total	428

Fonte: IEMI, Estudos Setoriais Têxteis)

Salienta-se ainda, que o momento da abertura comercial acelerada coincidiu com a forte expansão dos países asiáticos no mercado internacional de artefatos têxteis, a forte retração do mercado interno, além do completo abandono do PSI – Programa Setorial Integrado – aprovado em 1988. Mesmo assim, os investimentos em modernização durante a década de 90 alcançaram

aproximadamente US\$ 6 bilhões (US\$ 4 bilhões somente em importação de equipamentos), segundo dados da Associação Brasileira da Indústria Têxtil (Abit). Porém, se comparados com outros países estes números deixam de ser significativos. Somente a Turquia, investiu US\$ 10 bilhões na importação de equipamentos para a cadeia têxtil. Os investimentos em tecnologia de ponta foram destinados principalmente às áreas de fiação, tecelagem e tintura/estamparia das empresas. Estes investimentos tornaram as maiores empresas da cadeia do algodão, muito similares as mais modernas do mundo.

Houve um incremento no número de máquinas em geral, considerando o período 1990 – 1998/99 (Tabela 9), como rotores, teares de pinça, teares a jato de ar, teares a jato de água, circulares, kettensthul, máquinas de costura reta, overlock, inerlock e máquinas de corte. Outros tipos de máquinas sofreram uma redução nas suas quantidades como os fusos e teares de lançadeira, enquanto outras como retilíneas e raschel, permaneceram praticamente nos mesmos patamares.

Tabela 9 – Parque de Máquinas Têxteis no Brasil – 1990 e 1998/99

	Máquinas instaladas *			Idade Média		
	1990	1998	1999	1990	1998	1999
Fiação						
Fusos	9.420.174	6.242.903	5.523.233	15,4	9,3	9,3
Rotores	171.945	254.374	292.284	5,7	3,1	3,1
Tecelagem						
Tear de Pinça	17.541	24.175	25.684	9,7	6,6	6,1
Tear a Jato de Ar	1.610	6.172	6.526	3,9	1,0	1,0
Tear a Jato de Água	53	218	254	1,0	0,9	1,0
Tear de Projétil	4.163	5.292	5.420	8,6	6,8	6,7
Tear de Lançadeira**	141.100	113.430	107.692	22,2	19,4	18,8
Malharia						
Circular***	5.750	6.350	6.449	9,8	7,5	7,3
Retilínea	36.613	36.159	36.175	10,3	4,4	4,4
Kettensthul	509	1.307	1.322	9,6	3,2	3,2
Raschel	8.097	8.001	7.993	8,4	3,5	3,5
Confecção****						
Costura Reta	332.483	361.405	355.849	9,6	2,6	2,3
Overloque	243.737	286.193	286.912	8,3	2,8	2,5
Interloque	11.955	14.753	14.754	6,2	2,0	1,8
Corte	24.563	32.736	32.391	8,4	2,5	2,2

Fonte: LEMI – Estudos Setoriais Têxteis

*Principais máquinas.

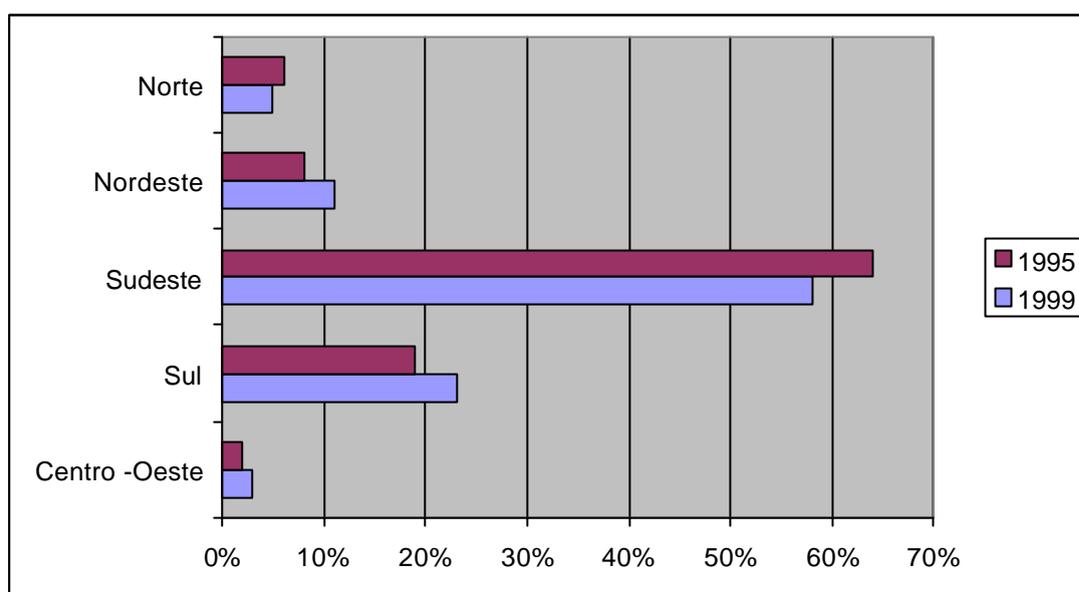
**Responde por apenas 12% da produção total do país, com uso específico e/ou ocasional e utilização média de apenas 20% de sua capacidade produtiva.

***Inclui todos os tipos de circulares, menos para a produção de meias.

****O número total de máquinas instaladas nas confecções foi de 874.906 em 1999.

No tocante às confecções, aproximadamente 58% tanto das indústrias como da produção, concentraram-se na região Sudeste em 1999, como mostra o gráfico 4. No mesmo ano, as regiões Sul e Nordeste, que vêm em seguida, responderam, respectivamente, por 23% e 11% das indústrias confeccionistas do país.

Gráfico 4 - Participação Regional na produção Nacional de Confecções – 1995 e 1999



Com relação ao comércio exterior (Tabela 10), entre a indústria brasileira e os demais países, pode-se destacar que até 1994, a cadeia têxtil nacional foi superavitária. Porém, já a partir de 1993, com o brutal aumento das importações, e a estagnação das exportações, iniciou-se a reversão desse superávit: entre 1995 e 1997, o déficit comercial foi crescente, de US\$ 800 milhões em 1995 a US\$ 1,1 bilhão em 1997, diminuindo em 1999, quando a balança fechou com déficit superior a US\$ 400 milhões negativos, por conta da desvalorização cambial de janeiro de 1999 e conseqüente queda das importações.

Tabela 10 - Evolução da Balança Comercial Brasileira Têxtil – 1989/1999

Em US\$ milhões			
Ano	Exportações	Importações	Saldo Comercial
1989	1.175	424	751
1990	1.065	458	608
1991	1.382	569	813
1992	1.491	535	956
1993	1.382	1.175	207
1994	1.403	1.323	80
1995	1.441	2.286	-845
1996	1.292	2.310	-1.018
1997	1.267	2.418	-1.151
1998	1.113	1.992	-784

1999	1.010	1.498	-488
------	-------	-------	------

Fonte: Secex, extraído de ABIT

Vários fatores contribuíram para tamanha deteriorização do saldo comercial. Em primeiro lugar, caberia enfatizar os crescentes déficits gerados pelo algodão a partir de 1992, quando o Brasil deixou de ser um grande produtor e, em poucos anos, passou a ser um dos maiores importadores mundiais, com importações que chegaram a atingir cerca de US\$ 800 milhões em 1996, US\$ 500 milhões em 1998 e US\$ 360 milhões em 1999. A concorrência com os produtores asiáticos, que durante a década de 90 obtiveram ganhos de mercado, dentro do mercado brasileiro, também contribuiu para que houvesse esta reversão nos números da Balança Comercial Têxtil Brasileira. Outro fator determinante, foi a diminuição das exportações brasileiras, conforme foi mostrado na tabela 10. Todos estes fatores estão diretamente ligados a política cambial imposta pela autoridade monetária nacional, que na busca da estabilização inflacionária, impôs uma apreciação da moeda nacional.

3.5. SÍNTESE CONCLUSIVA

A indústria têxtil-vestuário mundial passou, nas últimas décadas, por transformações que alteraram seu padrão de concorrência. A competitividade que antes era determinada pela disponibilidade de matérias-primas, baixos salários, prolongados incentivos fiscais, política cambial favorecida, etc., passou a ser determinada por fatores dinâmicos. As inovações tecnológicas proporcionaram uma melhora significativa no processo produtivo, gerando ganhos de produtividade, podendo-se destacar: a) elevação da velocidade de operação das máquinas; b) redução do número de paradas e; maior interligação ou até eliminação de fases do processo produtivo.

Neste contexto, a indústria têxtil-vestuário tornou-se mais capital-intensiva trazendo a elevação da produtividade física das máquinas e equipamentos e conseqüente redução da quantidade de trabalhadores. As inovações organizacionais acompanharam as mudanças de ordem tecnológica, com empresas alterando o perfil administrativo através da introdução de técnicas modernas de gestão e controle de qualidade.

Dentre as mudanças no padrão de concorrência, destacam-se as baseadas não apenas em preços, mas também em qualidade, flexibilidade e diferenciação de produtos, além da própria organização intrablocos, procurando aliar os avanços tecnológicos à mão-de-obra barata dos países

periféricos, que passaram a atuar crescentemente na confecção, segmento que segue sendo intensivo em mão-de-obra.

Os investimentos em tecnologia de ponta, efetuados pelas empresas instaladas no Brasil, foram destinados principalmente às áreas de fiação, tecelagem e tintura/estamparia das empresas. Estes investimentos tornaram as maiores empresas da cadeia do algodão, muito similares as mais modernas do mundo.

No Brasil, os impactos mais importantes que ocorreram na indústria têxtil-vestuário, destacam-se: a) grande concentração da produção no segmento têxtil, de capital intensivo, o que não ocorreu na confecção, onde foi grande a pulverização da produção; b) os investimentos levaram ao aumento da relação capital/trabalho, na indústria têxtil, o que não ocorreu com as confecções, segmento tradicionalmente intensivo em mão-de-obra; c) houve um declínio da produção em alguns segmentos, como o de tecidos planos, que ocasionaram: c.1) falência de muitas empresas, principalmente os produtores de tecidos artificiais e sintéticos, diretamente atingidos pela concorrência dos produtos asiáticos; c.2) substituição da produção de planos pela de malhas de algodão, cujos investimentos são mais baixos e o produto em geral mais barato, estando acessível aos novos consumidores, incorporados ao mercado, através do Plano Real; d) deslocamento da produção para o nordeste brasileiro e outras regiões de incentivos fiscais e mão-de-obra mais barata; e) mudança do mix de produção das empresas: algumas reduziram os tipos de produtos, para ganhar escala, investindo em equipamentos e produzindo em regiões de incentivos; outras aumentaram a terceirização, com maior diferenciação de produtos.

4 INDÚSTRIA TÊXTIL/VESTUÁRIO EM SANTA CATARINA: O SURGIMENTO DE EMPRESAS NA REGIÃO DO VALE DO ITAJAÍ E DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL SETORIAL RECENTE

Uma das principais características de um *cluster* industrial é a sua formação histórico/cultural, que impõe algumas especificidades à constituição e desenvolvimento de determinada atividade econômica e respostas ao processo de abertura econômica através da reestruturação produtiva nos anos 90. Neste sentido, este capítulo enfatiza de forma sintética tais aspectos, dividido em 3 seções. Na seção 4.1 apresenta-se o processo histórico de constituição do *cluster* industrial na região do Vale do Itajaí, destacando os antecedentes históricos da região, a evolução do processo de industrialização e a questão da consolidação da indústria têxtil/vestuário. Na seção 4.2 enfatiza-se a crise dos anos 90 e a reestruturação decorrente, assim como se evidenciará a trajetória recente da indústria têxtil/vestuário em Santa Catarina em seus elementos mais importantes como a dinâmica de reestruturação produtiva e os seus resultados econômicos, e por fim, na seção 4.3 faz-se a síntese conclusiva.

4.1 CONSTITUIÇÃO DAS EMPRESAS NO *CLUSTER* INDUSTRIAL TÊXTIL/ VESTUÁRIO DA REGIÃO DO VALE DO ITAJAÍ.

4.1.1 Antecedentes da Industrialização da Região do Vale do Itajaí – O Comércio e o Setor Têxtil/Vestuário

Logo após a Independência do Brasil, em 1822, o Imperador D. Pedro I expôs ao Parlamento “a necessidade de povoar terras novas e anuncia que apelará para agricultores livres, brancos mas não portugueses, pois que a instituição da escravatura degradou o trabalho manual aos olhos dos luso-brasileiros” (ROCHE, 1969, p. 2). Vieram para Santa Catarina, imigrantes irlandeses, belgas, franceses, poloneses e russos tentar a criação de colônias; os italianos, vindos em 1836 e principalmente mais tarde a partir de 1875, fundaram vários núcleos importantes.

Os alemães concentraram-se mais na região do Vale do Itajaí e norte; os italianos no sul e também no Vale do Itajaí (GOULARTI FILHO, 2001, p. 44); e os poloneses no Alto Vale do Rio

Tijucas e no planalto norte. De 1850 a 1870, chegaram à Blumenau 4.370 imigrantes, dos quais somente 947 no período em que a colônia era privada (1850-1860). De 1870 a 1890, entraram 5.438 imigrantes, ou seja, em apenas dez anos entraram mais que nos vinte anos anteriores. No total populacional, em 1872 a colônia de Blumenau tinha 8.922 habitantes, passando para 14.981 em 1880, enquanto em Brusque, a população que era de 1.728 habitantes em 1870, salta para 7.543 em 1886, segundo tabela 11.

Tabela 11 - População nos Municípios Catarinenses Seleccionadas 1850-1920

Ano	Blumenau	Joinville	Brusque	Cresciúma
1850	17	394(1)	-	-
1860	947	2.885	657	-
1872	8.922	7.650	1.728(2)	-
1880	14.981	18.600	-	141
1890	27.752	13.996	8.094	-
1900	35.421	18.587	9.105	1.200
1910	46.845	-	-	3.600
1916	60.000	40.000	16.000	-
1920	72.213	42.852	13.203	8.500(3)

Fonte: IBGE, *Censos Demográficos, vários anos*; Hering, 1988; Vidor, 1995; Milanez, 1991; Piazza, 1994. Obs: (1) 1851; (2) 1870; (3) 1925.

O incremento da população catarinense, (Tabela 12), foi significativo, apresentando um crescimento de 77,6% no período de 1872 a 1890 e de 12,8% no período entre 1890 e 1900, impulsionado pela chegada dos imigrantes. O número de estrangeiros e naturalizados no estado chegou a 29.550 em 1900.

Tabela 12 - População Estrangeira e Naturalizada em Santa Catarina 1850-1900

Ano	Total	% sobre total da população
1850	1.342	1,8
1858	6.444	5,0
1872	15.974	10,0
1890	6.198	2,2
1900	29.550	9,2
1920	31.243	4,7
1940	27.532	2,3

Fonte: Bossle 1998; IBGE, *Censos Demográficos, vários anos*.

As companhias colonizadoras desempenharam um papel fundamental para fixar os imigrantes nas colônias catarinenses, no final do século XIX, nas regiões de Blumenau, Joinville e Criciúma. Além das companhias colonizadoras, a construção de estradas carroçáveis e de ferrovias

também foi de fundamental importância para fixar os imigrantes, desenvolver mercado local e integrar a região ao mercado nacional.

A chegada de novos imigrantes, depois de 1870, contribuiu para diversificar a economia na província, com o surgimento de novas atividades comerciais e artesanais (pequena produção). A presença de várias pequenas atividades mercantis e manufatureiras (artesanato, pequena indústria) colaboraram para gerar uma acumulação pulverizada e lenta do capital na região (BOSSLE, 1988).

Foram as colônias alemãs, porém, as primeiras que se desenvolveram economicamente, no sentido de ultrapassarem o estágio meramente agrícola da exploração econômica e chegarem à industrialização. A região entre Blumenau e Itajaí, por sua vez, continha as terras mais férteis dos vales desse rio e nela se estabeleceram colonos que se tornaram muito prósperos, donos de extensas propriedades de terra, chegando a possuir escravos (BOSSLE, 1988).

Paralelamente ao crescimento da colônia e às necessidades de sua população, desenvolveu-se o comércio em Blumenau. De cinco casas comerciais em 1861, a colônia passou a contar com 27 em 1885 (BOSSLE, 1988)

Os comerciantes maiores deram longo alcance às suas preocupações, ao tentar regularizar os transportes com a fundação de companhias de navegação. Em 1877, Guilherme Asseburg, cônsul alemão em Itajaí e proprietário da firma Asseburg, criou a primeira empresa de transportes fluviais. Lanchas a vapor passaram a ligar duas vezes por semana o porto marítimo a Blumenau, em substituição as balsas, barças e canoas. Em 1879 um grupo de comerciantes blumenauenses fundou a Companhia Fluvial de Blumenau, servindo o mesmo trajeto entre a colônia e Itajaí, primeiramente pelo navio a vapor “Progresso” e depois, em 1890, pelo “Blumenau”.

Das casas comerciais se originaram as indústrias de beneficiamento agropecuário, sobretudo do leite, cuja produção teve grande incremento em Blumenau, passando a exportação da manteiga de 47.000 kg em 1876 para 800.00 kg em 1914. O colono produzia a manteiga em sua casa, entregando-a semanalmente nas filiais dos principais vendedores, de onde era recolhida à matriz sofrendo aí o processo de preparo e enlatamento para a exportação. Foi assim que se originou a Companhia Jensen, fundada em 1867 por Jens Jensen. Após instalar-se em Blumenau, como colono e pequeno comerciante, expandiu sua firma na agricultura e na indústria e comércio de derivados da pecuária (HERING, 1987).

Numa época em que os empreendimentos não dispunham de qualquer assistência financeira oficial, partiu dos comerciantes blumenauenses a iniciativa de criar instituições de crédito, que

promovessem e incentivassem a produção e o crédito para as atividades econômicas, principalmente no caso dos núcleos coloniais distantes e de comunicação precária com os centros políticos decisórios do país. Em 1º de janeiro de 1869, foi fundado o Konsumverein Kolonie Blumenau (Sociedade de Consumo da Colônia Blumenau). Em 1898 os comerciantes fundaram a “Associação Comercial de Blumenau”.

Em Brusque, colônia fundada em 1860, em 1863 já existiam cinco casas de negócios, subindo para catorze em 1876. O primeiro negócio registrado pertencia a um itajaiense, porém logo os imigrantes alemães abriram seus negócios. Posteriormente, o comércio brusquense, culminaria em quatro grandes vendas: Krieger, Buettner, Bauer e Renaux, sendo todas fundadas por imigrantes alemães (HERING, 1987).

4.1.2 A Evolução do Processo de Industrialização

A década de 1880 surge, pois, como um marco na abertura de nova fase para o desenvolvimento da economia catarinense. As condições locais tinham amadurecido para uma situação em que uma demanda e renda mais regular, a abertura de vias de transporte, o fechamento temporário das iniciativas de colonização³ e a própria decadência da agricultura conduziram a industrialização. O desenvolvimento da indústria nas colônias de Blumenau e Brusque está mais relacionado às diferentes etapas da imigração do que ao desdobramento da atividade artesanal ou comercial. Os primeiros comerciantes não impulsionaram para que a indústria se desenvolvesse, cabendo este papel aos imigrantes mais tardios, vindos em torno de 1880 (LOMBARDI, 2001).

A fundação dos primeiros estabelecimentos fabris no Vale do Itajaí, responsáveis por novo impulso econômico dado à região, impõe-se a consideração de tema dominante nas discussões e estudos acadêmicos (BRESSER apud HERING, 1987), o desenvolvimento econômico e seus agentes. Para Schumpeter, o empreendedor funciona como agente inovador dentro do processo produtivo. No caso da região do Vale do Itajaí, sua vocação econômica não estava na exploração agrária original. A partir da base rural, surgiu um comércio bastante ativo, possibilitando o aparecimento de pequenas poupanças, que seriam direcionadas para novos fins, já que o modelo de exploração agrícola se esgotara. Além destes aspectos, pode-se destacar, também, como elementos

³ A colonização se reiniciaria mais tarde sobre a hinterlândia de Blumenau por iniciativa da Companhia Hamburguesa de Colonização nas duas primeiras décadas do século XX (1897-1922). KOLHEPP, G. Industriegeographie des nordostlichen Santa Catarina (Sudbrasilien).

importantes para o processo de industrialização, a experiência profissional e o conhecimento técnico dos imigrantes.

A partir deste panorama iniciou-se o processo de industrialização da região do Vale do Itajaí, onde pode-se destacar as cidades de Blumenau, Brusque e Gaspar.

A segunda fase da vida econômica catarinense inicia-se a partir do momento em que o imigrante alemão, com recursos e experiência, consegue retirar Santa Catarina do seu ritmo de sobrevivência. A ocorrência da primeira manifestação industrial catarinense deu-se a partir de 1880. Entre os anos de 1880 e 1889, foram instaladas 86 estabelecimentos industriais, que em termos percentuais representavam 6,5% dos 1.322 fundados no Brasil, conforme tabela 13. No período posterior a este (1900-1914) a representatividade catarinense em nível nacional foi de 5,1%, apesar do crescimento da indústria catarinense ter sido da ordem de 21,9%.

Tabela 13 - Estabelecimentos Industriais Fundados em Santa Catarina Comparados ao Número Total Brasileiro – 1880-1914

PERÍODOS	NÚMERO DE ESTABELECEMENTOS	A%	B%
1880-1884	15	17,4	10
1885-1889	10	11,6	4,0
1890-1894	30	35,0	6,6
1894-1899	31	36,0	6,5
TOTAL	86	100	6,5
1900-1904	95	24,4	8,8
1905-1909	102	26,0	7,5
1910-1914	195	49,6	3,7
TOTAL	392	100	100

Fonte: *Recenseamento Geral do Brasil*. Série Regional. 1920. II Parte: vol. II, pp. 244-245.

A – Corresponde ao % em relação ao total dos estabelecimentos industriais fundados em Santa Catarina

B – Participação % em relação ao total do Brasil

Recenseamento Geral do Brasil - 1940. Série Nacional - vol. III, p.445.

Censo Industrial do Estado de Santa Catarina: 1940, p. 326-327.

O ano de 1880 marcou um divisor de águas entre a indústria artesanal e a fabril. Em uma casa de madeira com telhado inclinado localizada na Colônia de Blumenau, os irmãos Bruno e Hermann Hering, emigrados da região da Saxônia, abriram as portas da Trikotwaren Fabrik Gebrueder Hering, a primeira fábrica de tecidos de malha do Brasil. A família Hering tinha tradição no ramo têxtil. Viveu inicialmente em Chemnitz e, depois, em Hartha; os registros da Igreja desta última paróquia indicam que desde 1676 todos os membros do sexo masculino da família foram,

sem exceção, tecelões ou mestres de tecelagem e malharia. Dessa forma, com a força do trabalho doméstico começou a fabricação de camisetas. A ela se acrescentariam, mais tarde, os dois peixinhos, símbolo para o sobrenome dos fundadores, Hermann e Bruno Hering⁴.

Em 1882 surgiu a fábrica de tecidos Roeder, Karsten & Hadlich, fundada por Johann Karsten, Heinrich Hadlich e Gustav Roeder. Inicialmente dedicaram-se a produzir artigos firmes e consistentes e, posteriormente, fazendas mais finas, para a confecção de roupas e vestidos, capazes de competir com as fazendas importadas, sendo que em vista das amostras e da boa qualidade do produto, os fabricantes já haviam conseguido efetuar a venda antecipada do produto. Outros dados relativos à firma são o empréstimo de capital feito pelos colonos, que constavam como os fornecedores iniciais de matéria-prima, e a venda dos produtos por meio de um vendedor ambulante, conhecido na região como *Musterreiter*, “cavaleiro de amostras”⁵

Em 1885 e 1886, Toeder e Hadlich, respectivamente se retiraram da sociedade. Gustav Roeder, ao retirar-se da sociedade e, auxiliado por sua mulher, criou uma nova fábrica de tecidos, junto ao ribeirão do Garcia, chamada Empresa Industrial Garcia⁶. Posteriormente surgiram outras indústria têxteis em Blumenau.

Em Brusque, fundada por outro imigrante alemão, do Vale do Wiese, surgiu em 1892 a fábrica de tecidos Carlos Renaux, mesmo nome do fundador. Em 1900, foi instalada a fiação, anexa à tecelagem da fábrica Renaux, cuja importância histórica reside no fato de ter sido a primeira fiação de algodão de Santa Catarina (HERING, 1897). Em seguida, em 1898, surge a Buettner S. A. Indústria e Comércio, como fábrica de bordados, devido à habilidade da mulher e da nora de Eduardo Von Buettner. As máquinas eram provenientes da Inglaterra, Estados Unidos e Alemanha. Posteriormente, em 1911, a Cia. Industrial Schlösser S. A. Um outro aspecto comum a essas indústrias do final do século XIX era sua localização próxima a fontes de água, por que os teares eram movidos por força hidráulica.

O período seguinte, que vai de 1914 até 1945, tem como principal característica o desenvolvimento de pequenas e médias empresas. Este é um período marcado por grandes transformações provocadas pelas duas grandes guerras mundiais e pela crise mundial de 1929. Até aí, a economia brasileira sustentava-se no modelo primário-exportador. A Primeira Guerra Mundial,

⁴ A palavra Hering em alemão significa peixe; mais precisamente *arenque*.

⁵ KARSTEN, Gunnar e ODEBRECHT, Carlos. Blumenau, março/1982.

⁶ Absorvida em 1974 pela “Artex”, Fábrica de Artefatos Têxteis S.A., criada em 1926.

ao provocar a substituição das importações, propicia o marco inicial da inserção da economia catarinense no contexto econômico brasileiro.

A ampliação do mercado interno, tanto para os produtos da alimentação quanto para os manufaturados, como, por exemplo, os têxteis, impulsiona a produção industrial e conduz, conseqüentemente, ao total aproveitamento da capacidade de produção já instalada. Até 1914, a indústria catarinense estava voltada para o comércio local e, os produtos têxteis não tinham qualquer expressão nos demais mercados nacionais. A partir desta data, enquadraram-se no processo de substituição de importações em consonância com os demais produtos de todos os estados brasileiros. Segundo J. Stanley Stein, “o Brasil nesta época passou por verdadeira fome de produtos de algodão: nem o pior tecido era recusado. Os proprietários das fábricas ditavam os preços (STEIN apud BOSSLE, 1988). Embora ainda consumissem quantidades reduzidas, os mercados nacionais situavam-se, por ordem de importância, nos estados do Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, São Paulo, Paraná e Bahia, em relação ao consumo de camisas de malha. Os tecidos de algodão tinham a preferência do Estado do Espírito Santo, enquanto os tecidos bordados eram vendidos no Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro, Pernambuco e Paraná⁷.

A inserção integrativa da economia catarinense no mercado nacional, ocorrida durante a Primeira Guerra, leva-a a sofrer os mesmos efeitos de fases de expansão ou retração da demanda da economia brasileira. Como tais fases eram acompanhadas da redução da produção ou dos investimentos, tanto o comércio como os investimentos industriais de Santa Catarina beneficiavam-se da política econômica nacional, que, objetivando proteger a exportação do café, acabava por atingir decisivamente o comércio catarinense.

O ano de 1921 foi o primeiro em que a saída de gêneros da produção catarinense deixou de apresentar crescimento. A recuperação só volta a ocorrer em 1923, mantendo o nível até 1925, quando sinais de recessão econômica já atingem Santa Catarina. Essa crise comercial, que atingiu os primeiros anos da década de 1920, esteve estritamente vinculada à crise internacional do pós-guerra, a qual passou por uma fase de acomodação e recessão até atingir seu ponto mais crítico em 1921, prorrogando-se até 1923. Para defender os interesses dos cafeicultores, a taxa cambial foi desvalorizada até 1922. Em 1923, foi restabelecida a valorização cambial e posteriormente sua estabilização, o que manteve as exportações em níveis ascendentes.

⁷ Santa Catarina - Relatório de Governo do Estado à Assembléia Legislativa do Estado de Santa Catarina, 1914-1920.

É preciso compreender, então, que não foram apenas os industriais têxteis, com a expansão de suas indústrias, os responsáveis pelo novo surto de progresso que atingiu o Vale do Itajaí a partir de 1914. Tampouco os imigrantes mais recentes os únicos a criarem novas atividades; os mais antigos continuaram a participar, ativamente, no aprimoramento das frentes econômicas por eles anteriormente abertas.

No tocante ao comércio catarinense de seus principais produtos, no período de 1920 a 1930, especificamente os tecidos, verifica-se crescimento significativo de 157%, no período, percentual superior em relação aos produtos: erva-mate, banha e carvão, conforme tabela 14.

Tabela 14 - Comércio Catarinense. Destinado para o Exterior e Cabotagem. 1920/1930 = 100*

ANOS	ERVA-MATE	MADEIRA	BANHA	TECIDOS ⁽¹⁾	CARVÃO ⁽²⁾
1920	100	100	100	100	
1921	72	77	58	94	
1922	102	130	113	-	
1923	109	165	140	140	
1924	94	293	170	180	100
1925	106	294	256	190	93
1926	104	180	220	170	77
1927	120	214	207	310	80
1928	253	314	160	335	0,8
1929	196	315	254	257	18
1930	213	328	-	-	-

Fonte: Dados Brutos: Santa Catarina. Índices Econômicos: Retrospecto Comercial - Jornal do Comércio - Vol. LXXII, 1945.

* Índices: 1920 = 100: = Valor em Contos de Réis

Percebe-se que a partir de 1922 as exportações catarinenses começam a mostrar sinais de crescimento, atingindo seu ponto máximo em 1925.

Após a recuperação econômica, em 1923, quando o câmbio foi valorizado em benefício das exportações de café, as exportações dos têxteis também se elevaram, como pode ser visto na tabela 6. O decréscimo ocorreu em 1926 e restabeleceu-se em 1927, mantendo-se em alta até 1929.

Neste período, percebe-se que a indústria têxtil deu um salto significativo na participação em relação a produção total catarinense. Segundo os dados extraídos do levantamento realizado

pelo Centro Industrial do Brasil, a indústria têxtil catarinense representava apenas 3,8% sobre o total da produção. Segundo dados da tabela 15, em 1925 os números apresentavam participação de 43,54% sobre o total catarinense.

Tabela 15 - Crescimento da Produção Industrial Catarinense/1920 – 1929: Percentual sobre o valor total da produção industrial de cada ano

INDUSTRIAS	ANOS				
	1920	1921	1925	1928	1929
1. Têxtil	14,30	8,50	43,54	40,78	41,67
2. Mobiliário	1,09	1,0	4,68	5,96	6,53
3. Alimentação	54,30	30,42	23,85	23,38	30,84
4. Metalurgia	3,20	2,00	4,68	3,09	3,68
5. Bebidas	-	-	12,38	6,96	7,60
6. Carvão	3,0	0,05	5,02	0,78	0,84

Fonte: Dados Brutos: Para o ano de 1920, dados do censo Industrial do Brasil de 1920 – II Parte, Vol. II, p. 445. Para os demais anos: Sinopse Estatísticas de Santa Catarina.- op. cit. P. 36.

Para o carvão – Recursos – Possibilidades e desenvolvimento – op. cit. P. 190

Posteriormente o país e o mundo entram numa grande depressão econômica, a de 1929. Neste período, todos os setores da economia sofreram uma forte queda em seus níveis de produção. O período de 1930-1932, que serve como base para analisar os primeiros efeitos da depressão, mostram que a indústria têxtil catarinense não foi tão afetada pela crise como a de outros estados, entre eles: Minas Gerais, São Paulo, Bahia, Espírito Santo, Paraná, Rio de Janeiro e Distrito Federal. Baseia-se tal assertiva na comparação dos números de teares parados nas diversas empresas dos Estados acima referidos com os números de teares que cada um destes Estados possuía, entre 1930-1932. Os percentuais de paralisação destes teares nas empresas de fiação e tecelagem de Santa Catarina ficaram bastante abaixo dos registrados em outros estados (HERING, 1987).

Os Estados que tinham seus teares localizados no interior, foram os que sofreram menos com a crise, como Santa Catarina. Em Santa Catarina os índices foram bem menores que nos outros estados. Em 1930, 6% dos teares catarinenses deixaram de funcionar, sendo que este índice caiu para 4,75% e 4,79% nos anos de 1931 e 1932, respectivamente, em contraposição, por exemplo ao Espírito Santo, que neste período apresentou o maior índice de paralisação, chegando a 53,50% (HERING, 1987).

O setor de fiação e tecelagem contava com 21 empresas estabelecidas em Santa Catarina, num total de 23.020 fusos, 1.343 teares e 2.880 operários, sendo líderes as empresas Carlos

Renau S. A. no ramo de fabricação de tecidos, e a Indústria Garcia S. A. que se especializara na fabricação de artefatos de algodão. No setor de malharia, a Indústria Hering S. A. continuava líder.

Durante o período entre a grande depressão de 1929 e a Segunda Guerra Mundial, o Brasil obteve bons níveis de crescimento econômico. No transcurso da Segunda Guerra Mundial, o crescimento industrial brasileiro não manteve o desempenho verificado no período anterior, pois os investimentos necessários em novos equipamentos ou em novas instalações industriais não foram realizados, em consequência da retração da importação e do bloqueio dos transportes marítimos. Segundo Villela e Suzigan (1975:209):

Essa restrição da oferta externa, ao mesmo tempo que viria gerar uma demanda reprimida por algumas manufaturas, que, em parte, foram satisfeitas pelo aumento da produção interna, trouxe também dificuldades no que se refere às necessidades de importações de equipamentos e matérias-primas industriais na proporção adequada ao crescimento da produção interna, e que obrigou à utilização de substitutos e a um maior uso da capacidade produtiva¹².

A indústria catarinense, também sofreu com a II Guerra Mundial, porém os efeitos sobre sua economia foram menos dramáticos. Entre 1939 e 1941, a indústria catarinense experimentou um período de forte recessão, que parecia se transformar numa crise duradoura. Porém, ao fim deste período a produção catarinense havia se mantido nos patamares do início.

Algumas subclasses industriais foram mais castigadas que outras, devido à escassez de matérias-primas importadas. Entre elas encontravam-se as de fiação e tecelagem, por falta de agulhas e soda cáustica, usadas na mercerização de fios de algodão. Supridas as indústrias com material básico, resolvido o problema do transporte marítimo, Santa Catarina recupera-se e começa a aumentar sua produção industrial nos setores tradicionalmente conhecidos e também apresentar novos produtos ao mercado nacional. Os produtos manufaturados obtiveram a mais segura representatividade no mercado exportador catarinense, colocação alcançada com forte ajuda da produção têxtil. Entre 1938 e 1942 houve um crescimento significativo das exportações de manufaturados (Tabela 16), que atingiram o valor comercial de 112,88% se comparado com 1938.

¹² VILLELA, Aníbal Vilanova & SUZIGAN, Wilson, Crescimento da Renda Real durante a II Guerra Mundial (1940-1945), in Formação Econômica do Brasil, op. Cit. P. 209.

Tabela 16 - Evolução da Exportação Catarinense por Subclasses de Produtos: 1939 – 1942. 1938=100

ESPECIFICAÇÃO	NÚMEROS RELATIVOS				
	1938	1939	1940	1941	1942
	VALOR COMERCIAL				
Animais e plantas vivas	100	67,23	85,22	56,12	99,90
Matérias-primas	100	119,20	99,11	171,48	246,34
Manufaturas	100	108,12	119,74	166,36	212,88
Alimentos e forragens	100	95,49	90,07	124,04	155,96
Total	100	106,17	102,73	151,03	208,38
	PESO LÍQUIDO				
Animais e plantas vivas	100	89,22	106,75	65,10	95,33
Matérias-primas	100	120,49	115,64	152,79	176,29
Manufaturas	100	122,64	131,14	153,57	138,64
Alimentos e forragens	100	101,31	103,63	117,26	123,56
Total	100	116,65	114,57	145,18	161,70

Fonte: Dados Brutos: Santa Catarina. Índices Econômicos: Retrospecto Comercial - Jornal do Comércio - Vol.LXXII, 1945.

O setor exportador catarinense, nos dois primeiros anos de Guerra, não se havia ajustado às dificuldades de transporte e às incertezas que o conflito criara. A descoberta de novos mercados importadores e a conservação dos mercados platinos não chegaram, no entanto, a superar o principal comprador dos produtos catarinenses: o mercado nacional. Apesar disso, há de se ressaltar a contribuição do mercado externo para o desenvolvimento econômico do Estado. Analisando os dados da Balança Comercial Catarinense entre 1939 e 1945 (Tabela 17), verificam-se que apesar dos problemas da Guerra, os saldos comerciais externos e internos mostram-se positivos. O comércio interno, realizado por cabotagem, também apresentou balança comercial favorável a Santa Catarina.

Tabela 17 - Santa Catarina: Balança Comercial: 1938 – 1945*.

ANOS	COMÉRCIO EXTERIOR				COMÉRCIO DE CABOTAGEM			
	Importação US\$	Índice	Exportações US\$	Índice	Importação US\$	Índice	Exportação US\$	Índice
1938	4.104	100	3.462	100	13.095	100	13.766	100
1939	2.691	65	4.967	143	13.400	102	14.876	108
1940	1.470	35	3.119	90	14.631	111	16.017	118
1941	1.537	37	6.715	193	18.730	143	21.365	155
1942	1.007	24	8.300	240	26.964	193	26.725	194
1943	1.219	29	7.284	210	18.936	135	32.999	240
1944	1.613	39	11.987	346	30.936	237	52.279	380
1945	2.926	71	14.940	431	36.756	280	60.548	440

Fonte: Dados Brutos: Santa Catarina. Índices econômicos: Retrospecto Comercial – Jornal do Comércio – Vol. LXXII – 1945, p. 581.

*(Média mensal) valor CR\$ 1.000 – Índice: 1938 = 100

Os anos de 1940 a 1945 representaram um período de prosperidade para a indústria catarinense. A Segunda Guerra foi responsável, naqueles anos, por atividade intensa, e lucros extraordinários das fábricas de tecidos.

Pode-se resumir dizendo que a indústria têxtil passou por intenso crescimento, criando promissor mercado externo, com aumento permanente das exportações, e firma sua posição no parque industrial, despontando nos mais variados indicadores, inclusive no desenvolvimento técnico. O desenvolvimento de um promissor mercado interno incentivou a criação de novas empresas e o crescimento das já existentes. Entre 1920 e 1940, as indústrias têxteis mais que dobraram e o número de trabalhadores triplicou.

A origem da indústria têxtil no Vale do Itajaí e em todo o estado pode ser explicada pelo desempenho da pequena produção mercantil e pela facilidade de copiar os produtos, mas as explicações da expansão e consolidação devem ser buscadas fora do seu meio, são elas: a) a queda das importações durante a Primeira Guerra; b) o crescimento urbano e a expansão da renda promovida pelo complexo cafeeiro; c) a política cambial dos anos 20; d) a integração do mercado pós-30; e, e) a queda das importações durante a Segunda Guerra.

Contando com uma indústria têxtil consolidada, com grandes e médias empresas e uma produção nacionalizada, a tônica do período 1945-1962 no Vale do Itajaí, foi a expansão e verticalização da produção por meio da ampliação da capacidade instalada e alargamento das bases comerciais, com abertura de novos centros de distribuição, principalmente nas maiores capitais.

Nos anos 50 a indústria têxtil, no Vale do Itajaí, já apresentava uma forte integração vertical produzindo desde a fiação, passando pela tecelagem, malharia, beneficiamento (tinturaria e tingimento) e confecção de vestuários. Mamigonian (1966), aponta que o setor em Blumenau, no período:

Os estabelecimentos têxteis de mais de 500 operários, 4 no total, possuem além da tecelagem ou uma malharia, fiações e tinturarias próprias, e outros anexos como marcenarias e oficinas mecânicas capazes de construir os teares de que necessitam. Kuehnrich - atual TEKA - com 319 operários, pode ser assimilada a este grupo.

Somente em Blumenau, em 1958, a indústria têxtil empregava 66,6% de toda a mão-de-obra da cidade, e em Brusque 84,5% (MAMIGONIAN 1966).

Pode-se resumir este período como, um período de verticalização onde houve investimentos na cadeia produtiva, como o cultivo de algodão, fiação, tecelagem (tecidos planos), malharia e beneficiamento (tingimento e tinturaria), apesar do direcionamento da política estatal estar voltado ao fortalecimento das indústrias de bens duráveis no país.

Neste período, a indústria têxtil-vestuário da região do Vale do Itajaí já havia atingido um nível de especialização em produtos de qualidade e com versatilidade produtiva que possibilitava atender diferentes faixas do mercado consumidor nacional⁸.

Como desdobramento deste processo, surge a indústria de confecção do vestuário, que se expande não só na região do Vale do Itajaí mas, também, para o norte do Estado, além da Grande Florianópolis e sul do Estado.

A década de 1970 pode ser caracterizada pela expansão das unidades fabris para próximo dos grandes mercados consumidores – São Paulo -, e em locais que ofereciam vantagens e benefícios fiscais – Rio Grande do Norte e Pernambuco. Dentre as empresas que adotaram este procedimento destacam-se: a) Hering que montou a Hering do Nordeste S. A, em 1976; b) Sul Fabril que abriu uma unidade em Natal em 1979; c) Teka com a compra de uma usina em Nova Cruz (RN) em 1980 e; d) Artex que criou a Artex Nordeste em João Pessoa (PB) em 1980.

Muitas das empresas tiveram que abrir seu capital para fazer frente a estes investimentos. Por outro lado, medidas adotadas nos anos 70 e com vigência em parte até os anos 80, como incentivos fiscais e financeiros além de programas de investimentos, contribuíram para o desenvolvimento industrial têxtil-vestuário na região, em especial as grandes empresas que obtiveram recursos e condições de elevar a escala de produção e destinar parte significativa da produção para o mercado externo.

Atrelado a este movimento, criaram-se inúmeras pequenas e médias empresas que se beneficiaram de sinergias existentes colocadas em termos de um contingente de trabalhadores com conhecimentos têxteis, baixo volume de capital requerido à entrada na indústria para pequenos empreendimentos, tecnologia conhecida e difundida, etc.

A partir dos anos 80 iniciou-se um movimento de diversificação dos grupos econômicos catarinenses e com a indústria têxtil-vestuário da região do Vale do Itajaí não foi diferente. Entre os ramos que receberam investimentos desta indústria pode-se destacar: imobiliário, seguros,

⁸ CASTRO, A. B. 7 ensaios sobre economia brasileira. São Paulo: Brasiliense, 1977.

reflorestamento, transportes, revenda de veículos e hotelaria (TOMIO, 1995)⁹, além é claro, das diversificações feitas pela Hering e, posteriormente Teka, que se expandiram para o setor alimentício. Foi um período de crescimento da indústria têxtil que propiciou um significativo aumento da oferta de emprego na região.

4.2 TRAJETÓRIA RECENTE DO *CLUSTER* TÊXTEL/VESTUÁRIO DA REGIÃO DO VALE DO ITAJAÍ: CRISE E REESTRUTURAÇÃO

Os anos 90, podem ser analisados a partir de duas grandes divisões: 90/93 e 94/99. O primeiro período foi o período de recessão imposto pela abertura econômica e o segundo que se caracteriza por uma ampla reestruturação do processo produtivo.

A abertura comercial, a partir dos anos 90, inaugurou uma nova fase da indústria têxtil-vestuário, a fase da retração. Houve uma queda das exportações e do número de emprego e uma estabilização relativa da produção. A direção da política econômica de conteúdo recessiva voltada a estabilizar os preços da economia impactou o mercado interno, levando a redução da demanda para os produtos têxteis-vestuários e da capacidade financeira das empresas para enfrentarem este ambiente econômico.

Como estratégia de redução de custos, as grandes marcas desverticalizaram sua produção, terceirizando parte do processo produtivo, distribuindo entre micros e pequenas empresas recém criadas, amortizando o impacto social da crise. É notório o surgimento na região de pequenas confecções e facções industriais. Além das facções industriais, que atendem às empresas de médio e grande porte, disseminaram-se as facções domiciliares sobre-exploradas, que atendem às marcas de médio e pequeno porte.

Outras conseqüências, trouxe a crise dos anos 90. Houveram falências e aquisições de empresas consolidadas, como Artex, Teka, Sulfabril etc. As empresas têxteis com maior poderio econômico mantiveram-se no mercado à custa de intensa reestruturação produtiva. O uso da tecnologia para aumentar a produtividade do trabalho, as novas formas de organização da produção e a introdução massiva da terceirização para reduzir os custos do trabalho resultaram em forte aumento dos níveis de desemprego e subemprego no setor têxtil. Nesse quadro, o crescimento

⁹ TOMIO, Fabrício Ricardo de Lima. Organização coletiva e representação de interesses do empresariado têxtil de Blumenau-SC: a atuação da ACIB e do SINTEX em um espaço político-institucional democrático 1985-1994. Florianópolis: UFSC/CFH, 1995. P. 241 p. (Dissertação de mestrado)

explosivo de micro e pequenas empresas têxteis, na década de 90, pode ser pensado como consequência da expulsão de enorme contingente de trabalhadores do mercado formal de trabalho e das tentativas desses trabalhadores de se reinserir no mercado, agora na condição de autônomos, conforme tabela 18.

Tabela 18 - Estabelecimentos na Indústria Têxtil por Tamanho (nº de empregados) – Santa Catarina – 1990/1997

Tamanho (nº de empregados)	Anos							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
0 empregados*	352	568	575	489	413	725	686	557
Até 4 empregados	1.387	1.482	1.396	1.578	1.513	1.773	1.686	1.875
de 5 a 9 empregados	367	400	380	434	511	521	529	662
de 10 a 19 empregados	269	241	279	299	353	371	387	424
de 20 a 49 empregados	208	198	213	257	275	296	294	376
de 50 a 99 empregados	109	98	89	92	113	113	117	121
de 100 a 249 empreg.	81	82	87	98	82	85	80	77
de 250 a 499 empreg.	31	22	24	27	41	30	31	26
de 500 a 999 empreg.	15	20	16	19	21	21	21	19
1000 ou mais empreg.	22	16	11	17	14	13	10	10
Total	2.841	3.127	3.070	3.310	3.336	3.948	3.841	4147

Fonte: Rais / Mtb

Elaboração: Dieese

* Empresas nas quais trabalham somente os proprietários e familiares

Esse contexto fica muito concreto quando se observa a Hering que empregava cerca de 12.000 trabalhadores no início da década de 90 e no ano 2000 contava com aproximadamente 4.000.

Pode-se afirmar que o período até a implantação do Plano Real em 1994, foi um período de ajustes defensivos, onde as empresas limitaram-se a reestruturar-se somente com o objetivo de sobreviver à abertura comercial.

Após o início do Plano Real, a indústria têxtil assim como a indústria em geral, deparou-se com um cenário de diminuição de exportações e aumento das importações, principalmente de produtos asiáticos. Isso levou as empresas à adotarem estratégias voltadas a promover forte reestruturação produtiva com o objetivo de modernizar e expandir a capacidade produtiva. Como principais fatos podemos citar: a) A estabilização dos preços da economia; b) apreciação da moeda nacional em relação ao dólar; c) a revisão de tarifas de importação para certos produtos têxteis-vestuário; d) medidas de estímulo à demanda de máquinas e equipamentos importados e a implantação de uma política de financiamento a longo prazo para a reestruturação do parque produtivo setorial.

Em função deste estímulo, até o final da década, as empresas compraram máquinas e equipamentos mais atualizados tecnologicamente, expandiram as plantas industriais, investiram em outras regiões, adquiriram matérias-primas qualificadas para seus processos de especialização produtiva, dedicaram-se a programas de treinamento e qualificação de mão-de-obra, etc. Porém, as empresas menores tiveram dificuldades para promover uma reestruturação produtiva, em face da elevação dos preços das máquinas e equipamentos, por conta da incorporação das novas tecnologias e da fragilidade financeira que vinha ocorrendo desde o início da abertura comercial e da retração do mercado interno. Para manterem-se na atividade econômica muitas empresas aumentaram seus níveis de informalidade, sonegação fiscal, desconsideração com o meio ambiente, etc.

Os principais impactos do processo de reestruturação sobre o arranjo produtivo da região do Vale do Itajaí foram: a) Fechamento da unidade de fiação em algumas empresas; b) processo de desverticalização, nos seguimentos de fiação e confecção; c) elevação do valor agregado dos produtos; d) aumento da participação de terceiros na produção; e) esforço de qualificação dos trabalhadores; f) preocupação com a qualidade, *design* e desenvolvimento da marca e; g) implantação de novas formas gerenciais e organizacionais.

Este movimento de reestruturação levou ao aumento do número de equipamentos com dispositivos eletrônicos, redução da idade média dos equipamentos, introdução de modernas técnicas organizacionais e de novos sistemas de informação, elevação do nível de qualificação da mão-de-obra. Em ordem de importância as empresas consideraram como prioridade a promoção de melhorias nos equipamentos e processos produtivos, para que pudessem enfrentar o novo cenário. Em seguida consideraram a adoção de estratégias de introdução de inovação de produtos e inovação de processos, conforme tabela 19.

Tabela 19 -Adequação da Empresa ao Processo de Abertura nos Anos 90. Indústria Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí, Santa Catarina 2000

Formas de adequação	Ordenamento das formas de adequação		
	Empresas Grandes	Empresas Médias	Empresas Pequenas
Promoveu importantes melhorias nos equipamentos e processos produtivos	1	1	1
Promoveu apenas mudança organizacional	6	5	6
Introduziu inovação de produto	2	3	2
Introduziu inovação de processo	3	2	3
Fez arranjos cooperativos com empresas e instituições de pesquisa	7	7	7

Capacitou internamente os recursos humanos	4	4	4
Empenhou-se no aprendizado tecnológico	5	6	5
Buscou outras formas de financiamento	8	7	8
Outros	9	-	9
A empresa não foi afetada e não alterou sua estratégia	10	-	-

Fonte: CAMPOS et al. (2000). Amostra de 36 empresas

Outras estratégias também foram adotadas, como a especialização produtiva buscando reduzir o escopo de suas ações e concentrar esforços em poucas linhas de produtos e para determinada faixa de mercado consumidor.

Todas estas medidas foram implementadas a partir de investimentos que foram disponibilizados através de programas de fomento – financiamento e incentivos – como mostra a tabela 20.

Tabela 20 - Reação da Empresa aos Novos Fluxos de Investimento Direto Externo - Indústria Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí, Santa Catarina – 2000

Formas de Reação	Ordenamento das reações		
	Empresas Grandes	Empresas Médias	Empresas Pequenas
Fez associações com empresas nacionais	-	-	-
Fez associações com empresas multinacionais	-	-	-
Concentrou investimentos em áreas de maior competência produtiva	2	1	2
Buscou apoio em programas de fomento (financiamento, incentivos) à indústria	3	2	3
Realizou projetos voltados a alianças tecnológicas com outras empresas	-	-	4
Outras	-	3	-
A empresa não foi afetada e não alterou sua estratégia	1	4	1

Fonte: CAMPOS et al. (2000). Amostra de 36 empresas

Como todas as empresas da indústria têxtil-vestuário, as PMEs também sofreram graves impactos proporcionados pela abertura econômica e posterior implantação do Plano Real. Como conseqüências diretas pode-se citar: a) Abandono de linhas de produção onde havia forte concorrência externa, refugiando-se em nichos protegidos e; b) desativação total de linhas anteriormente exploradas e incorporação de linhas totalmente novas, atuando em segmentos (pretensamente) mais seguros.

Como efeitos indiretos, destacam-se: a) A redução de preços por parte das grandes empresas aumentou ainda mais a concorrência, já acirrada pela entrada dos importados; b) grandes empresas com dificuldade para exportar devido a situação econômica (sobvalorização cambial)

orientaram-se para o mercado interno, acirrando a concorrência com as PMEs; c) As empresas que trabalhavam com beneficiamento sofreram pressões para reduzir seus preços;

Apesar destas características os setores da indústria têxtil-vestuário foram afetados de maneira distinta. As respostas das empresas catarinenses ao novo quadro concorrencial foram heterogêneas mas, de um modo geral, envolveram investimentos dirigidos à modernização das estruturas produtivas e organizacionais, ainda que com intensidades bastantes diferenciadas. Os investimentos visaram antes de tudo à atualização tecnológica de máquinas e equipamentos, facilitada por bens de capital estrangeiros mais acessíveis tendo em vista a própria abertura comercial. Na tentativa de reduzir custos e aprofundar a flexibilidade nas respostas às oscilações do mercado, recorreu-se amplamente à subcontratação conjuntural de processos produtivos, um expediente que, sobretudo quando houve envolvimento de empresas ditas “de fundo de quintal”, trabalhadores em domicílio e cooperativas de trabalhadores, contribuiu para exacerbar a precariedade do trabalho.

4.3 SÍNTESE CONCLUSIVA

O *cluster* têxtil-vestuário da região do Vale do Itajaí-SC pode ser caracterizado por uma forte evolução histórico/cultural na tradição de trabalhar com a fibra/tecido, permitindo a formação de um pólo industrial destacado nacional e internacionalmente na produção têxtil-vestuário. Reuniram-se na região as pré-condições para a sua posterior industrialização. Além do espírito empreendedor, os colonizadores trouxeram o conhecimento, transferido de geração em geração, consolidaram a atual vocação têxtil-vestuário e a formação de uma mão-de-obra qualificada com conhecimento do setor.

O início da industrialização deu-se a partir de 1880 com a instalação da primeira indústria, logo acompanhada por outras, todas de pequeno porte. De 1880 até os anos 1980 a indústria têxtil experimentou um período de consolidação e crescimento, apesar das crises econômicas mundiais, além de guerras. Na década de 90, inicia-se a maior crise da indústria têxtil brasileira, ocasionada pela abertura comercial que expôs o país ao novo padrão de concorrência mundial e suas transformações, que não haviam afetado a indústria nacional, devido ao protecionismo até então existente, com reflexo para a região em estudo.

No *cluster* industrial têxtil-vestuário do Vale do Itajaí, observa-se nos anos 90, fechamento de unidades fabris, desverticalização de segmentos produtivos, maior destaques às estratégias

voltadas a incorporar valor agregado, dando destaque à qualidade, *design* e aspectos relacionados a moda, ampliação da terceirização através da formação de redes de sub-contratação, entre os principais itens de mudança.

5 CARACTERÍSTICAS DAS RELAÇÕES TÉCNICO- PRODUTIVAS E INSTITUCIONAIS DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO *CLUSTER* TÊXTIL-VESTUÁRIO DA REGIÃO DO VALE DO ITAJAÍ-SC

Para estudar o conceito de *clusters* industriais, é de fundamental importância conhecer com profundidade as características empresariais do mesmo, para melhor compreensão do atual padrão de concorrência e análise das relações interfirmas, estabelecidas entre as empresas e instituições de apoio. Através de pesquisa de campo e análise das informações, é possível avaliar o atual estágio de desenvolvimento das empresas, bem como desenhar políticas de desenvolvimento. Assim sendo, este capítulo está dividido em 9 seções, sendo que na seção 5.1 aborda-se a caracterização geral das empresas selecionadas para este estudo. Na seção 5.2 analisa-se a capacidade de produção das empresas, bem como que tipos de estratégias elas utilizam para melhorar os níveis de produção. A seção 5.3 dedica-se a analisar os fatores que abrangem a área de recursos humanos das empresas pesquisadas. Na seção 5.4 aborda-se a capacitação tecnológica das empresas e como elas se desenvolvem tecnologicamente. Na seção 5.5 estuda-se as condições de comercialização e como elas se movem com o objetivo de ganhar mercado em termos de comercialização. Na seção 5.6 analisa-se as relações de cooperação entre os agentes envolvidos no *cluster*, bem como, como as empresas se relacionam entre si. A seção 5.7 é dedicada a avaliar as condições sistêmicas em que se encontram as empresas pesquisadas dentro do *cluster* têxtil-vestuário do Vale do Itajaí. Na seção 5.8 faz-se uma avaliação das condições encontradas no *cluster* avaliado e propõe-se algumas políticas de promoção e estratégias para o desenvolvimento do mesmo. E por fim, na seção 5.9 faz-se a síntese conclusiva.

5.1 CARACTERIZAÇÃO GERAL

O *cluster* industrial têxtil-vestuário do Vale do Itajaí, caracteriza-se pela presença de empresas de diferentes portes. Há grandes empresas como a Hering, Sulfrabil, Karsten e Artex,

assim como existe um número significativo de micro, pequenas e médias empresas. Segundo Campos et al (2000), em estudo realizado sobre a região do Vale do Itajaí, existem 305 pequenas empresas, 58 médias empresas e 11 grandes empresas, conforme pode ser observada na tabela 21.

Tabela 21 - Empresas Segundo Segmento, Número de Empregados e Municípios - Indústria Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí, Santa Catarina 2000

Municípios	Indústria Têxtil				Indústria de Vestuário				Total de empresas
	Até 100 empreg	100 a1000 empreg	+ de 1000 empreg	Total	Até 100 empreg	100 a1000 empreg	+ de 1000 empreg	Total	
Brusque	39	7	1	47	46	3	0	49	93
Blumenau	21	8	3	32	35	9	2	46	78
Jaraguá do Sul	14	5	0	19	28	6	2	36	55
Gaspar	2	0	1	3	21	2	0	23	26
Rio do Sul	3	1	0	4	20	1	0	21	25
Timbó	0	1	0	1	13	1	0	14	15
Indaial	3	0	0	3	7	1	0	5	11
Pomerode	4	0	1	5	2	3	0	5	10
Outros	12	3	1	16	35	7	0	42	58
Total	98	25	7	130	207	33	4	244	374

Fonte: Fiesc – Banco de dados Telefiesc, primeiro semestre de 2000

Nesse *cluster*, há a presença de grande quantidade de micro e pequenas empresas, foco de nosso estudo, cuja localização e a classificação pelo tamanho das empresas pesquisadas foram apresentadas na tabela 21. Das 19 empresas pesquisadas, 7 empresas (37%) são de micro porte e 12 (63%) são de pequeno porte. Para finalidade desta pesquisa, foi considerado o critério utilizado pelo SEBRAE para a classificação do porte das empresas: M – micro empresa – de 00-19 trabalhadores e P – pequena empresa – de 20-99 trabalhadores. As empresas estão distribuídas na região do Vale do Itajaí, mais precisamente nas cidades de Blumenau (Blu), Brusque (Bru), Gaspar (Gas) e Indaial (Ind).

Das empresas pesquisadas, 100% são de capital nacional e administração familiar. Das 19 empresas pesquisadas, 14 (74%) atuam exclusivamente no mercado interno, sendo que as demais atuam tanto no mercado interno como no externo. De 19 empresas, 8 confirmam a origem étnica de ascendência alemã, 7 italiana e 4 de origem brasileira.

Com relação ao faturamento, percebe-se que apesar do volume de exportações ser ainda baixo, conforme tabela 22, o mesmo vem crescendo tanto em valores nominais quanto no número de empresas que exportam.

Tabela 22 - Classificação, Localização e Origem do Capital e Faturamento das MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Tamanho	No emp	% emp sobre o total	Localização				Origem do capital		Faturamento					
			Blu	Bru	Gas	Ind	Nac	Est	Ano	Merc. Interno		Merc externo		
										R\$ 1.000		R\$ 1.000		
								Val	Nom	No emp	Val	Nom	No emp	
01 a 19	07	37	03	02	02	00	07	00	1999	46.934	19	782		3
20 a 99	12	63	05	03	03	01	12	00	2000	46.711	19	2000		6
Total	19	100	08	05	05	01	19	00	2001	49.396	19	2.641		7

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

As empresas estão considerando, sobretudo a partir da desvalorização da moeda nacional em relação ao dólar em 1999, novas possibilidades no mercado externo e começam a direcionar a produção para este mercado.

A linha de produtos comercializados pelas empresas (Tabela 23), é diversificada e apresenta os seguintes números: as empresas que produzem camisetas representam 37% do total de empresas pesquisadas, seguidas pelas que produzem malhas de algodão com 26% e agasalhos, blusas femininas e roupas infantis com 21%. Esta característica é comum no ramo têxtil, considerando que o produto possibilita fazer da diversificação um de seus atributos principais, podendo inclusive ser diferenciado no seu interior em face do número de coleções que podem ser produzidas em cada estação do ano.

Tabela 23 - Linha de Produtos Comercializados pelas MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Produtos	% empresas sobre o total
Camisetas	37
Malhas	26
Agasalhos, blusas femininas e roupas infantis	21
Outros	16
Total	100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

5.2 CAPACIDADE DE PRODUÇÃO

A capacidade média instalada das empresas teve sua utilização média em torno de 81% no triênio 1999-2001, conforme tabela 23, podendo inferir que as exportações contribuíram significativamente para a utilização da capacidade instalada, pois como pode-se notar na tabela 24,

o faturamento de 2000 para 2001 no mercado interno reduziu-se, porém no mercado externo as empresas conseguiram aumentar suas receitas. Tal indicação evidencia que as MPEs respondem facilmente quando estimuladas para enviar seus produtos ao mercado externo. A valorização da moeda doméstica após muito tempo desestimulou as empresas que não possuem tradição e mercado assegurados no exterior.

Tabela 24 – Utilização da Capacidade Média Instalada das MPEs Selecionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Ano	1999	2000	2001	Média Triênio
Cap. Instalada %	77	82	83	81

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Dentre as medidas adotadas para melhorar a eficiência das empresas pesquisadas, que constam na tabela 25, as que mais se destacaram foram: aumentar produtividade apontada por 68% das empresas como uma medida de alta importância, seguida por flexibilizar a produção apontada por 63% das empresas e terceirizar - otimizando a produção com 58%. Esta flexibilização ocorreu impulsionada pelas exportações, os importadores trazem os modelos a serem produzidos definidos, cabendo a indústria produzi-los segundo as especificações, o que exige maior capacidade de flexibilização. Estes itens, por sua vez, reforçam o argumento que as empresas de pequeno porte, situadas no *cluster* buscam relacionar eficiência com produtividade, de forma direta.

Tabela 25 - Medidas Adotadas que Afetam a Eficiência da Produção das MPEs Selecionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Crítérios	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	%
Diminuir os custos dos insumos	0	0	0	0	11	21	36	16	5	11	100
Terceirizar – otimizando produção	5	0	0	5	0	0	32	26	16	16	100
Modernizar instalações, processo, e tecnologia	0	0	0	0	5	48	21	5	0	21	100
Treinar pessoal	0	0	0	5	21	32	16	5	5	16	100
Utilizar novas matérias-primas	0	0	0	0	5	16	47	16	0	16	100
Flexibilizar a produção para novos produtos	0	0	0	0	0	21	16	36	11	16	100
Melhorar o <i>lay-out</i> da fábrica	0	0	0	5	5	21	37	22	5	5	100
Investir em planejamento e controle da produção	0	0	0	0	11	11	3	16	11	15	100
Otimizar uso das máquinas / mix de produção	0	0	0	5	5	5	32	32	1	11	100
Manter capacidade ociosa para pedidos urgentes	5	0	0	0	16	11	36	16	21	0	100
Aumentar a produtividade, racionalizando tarefas	0	0	5	0	0	0	27	36	27	5	100
Atender os requisitos da Norma ISO 9001: 2000	0	0	5	5	0	26	26	38	0	0	100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Para gerenciar a eficiência da produção (Tabela 26), os indicadores mais utilizados são: produtividade hora/trabalho, utilizado por 13 empresas, representando 68% das empresas pesquisadas, índice de refugo com 12 indicações, que representam 63% e índice de devolução

utilizado por 42% das empresas, ou seja, 8 respostas. O indicador menos utilizado é o *turnover*, que segundo a pesquisa não é utilizado por nenhuma empresa. Os índices produtividade hora/trabalho e refugo evidenciam, na verdade, quanto em cada hora de trabalho se produz e quanto se perde com a rejeição dos produtos com problemas de qualidade. São índices comumente utilizados por empresas, pois são objetivos claros e sinalizam para as decisões a serem tomadas visando aumentar o primeiro e reduzir o segundo.

Tabela 26 - Indicadores Para Gerenciar a Eficiência da Produção das MPEs Selecionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Indicadores Gerenciais	No emp	Indicadores Gerenciais	No emp
Produtividade hora/trabalho	13	Índice de refugo	12
Índice de devoluções	08	Índice assitência técnica	02
Falta de funcionários	03	Turnover	00
Faturamento por homem	02	Outros	00

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

No que se refere as razões para a terceirização (Tabela 27), por parte das empresas, 89% delas consideram os custos como maior motivo para tal, seguido pela existência de gargalos de produção com 68%. A criação de cooperativas de costureiras, bem como a subcontratação de ex-funcionários, proporcionou a terceirização com custos menores e qualidade assegurada, além de evitar os gargalos de produção. Entre as atividades indiretas terceirizadas, a manutenção foi apontada por 89% das empresas, seguida por serviços de informática com 42% e serviços administrativos com 26%. A terceirização é considerada como um fator importante a ser levada a cabo nas decisões das empresas postas na categorias de MPEs neste *cluster*, pois auxilia na redução das despesas e na superação de entraves produtivos. Transferir parte da produção para outras empresas leva as empresas à redução de estoques e diminuição de gastos salariais entre outros pontos, bem como transferir para outros a responsabilidade de parte da produção, evitando assim a perda de agilidade na sua produção.

Tabela 27 - Principais razões para a terceirização das MPEs Selecionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Razão da Terceirização		Atividades indiretas terceirizadas	
Itens	% sobre total	Itens	% sobre total
Custos	89	Manutenção	89
Especialização	00	Lay-out	00
Gargalo de produção	68	Informática	42
Qualidade	05	Design	05
Tecnologia	05	Serviços Administrativos	26

Outros	00	Nenhuma	00
--------	----	---------	----

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Entre os critérios utilizados para a escolha dos fornecedores, conforme tabela 28, os mais importantes para as empresas são: garantia dos prazos de entrega e garantia de qualidade que para 95% das empresas pesquisadas foram considerados de alta importância e cumprimento de especificações técnicas com 84% das indicações (16 empresas), o que demonstra a preocupação das empresas em cumprir os prazos estabelecidos e assegurar a qualidade de seus produtos. Os critérios que menos importam são: preço baixo com 11% das indicações entre as notas 1 a 4, ou seja, pouca importância.

As MPEs entendem que a responsabilidade assumida pelos fornecedores de entregarem os produtos no prazo determinado e com qualidade como principal razão para escolher empresas, indica que estes não podem criar obstáculos ao processo produtivo. A entrega no tempo correto dos insumos, da prestação de serviços, de equipamentos, etc., são fundamentais, considerando que este fator, relações com fornecedores, é um dos determinantes da competitividade empresarial.

Tabela 28 - Principais Critérios para a Escolha de Fornecedores por parte MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Critérios	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	%
Preço baixo	0	0	0	5	31	16	11	21	0	16	100
Facilidade nas negociações para pagamento	0	0	0	0	11	25	21	21	11	11	100
Garantia dos prazos de entrega	0	0	0	0	0	5	0	11	63	21	100
Cumprimento de especificações técnicas	0	0	0	5	0	0	11	5	43	36	100
Garantia da qualidade	0	0	0	0	0	0	5	16	26	53	100
Conteúdo tecnológico dos insumos	0	0	0	11	11	11	30	11	5	21	100
Garantia do produto	0	0	0	0	0	0	21	26	16	37	100
Busca de relações de longo prazo/parceria	0	0	0	0	0	0	26	26	21	27	100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

No tocante a localização dos fornecedores de insumos, as MPEs no *cluster* Têxtil-vestuário informaram que o fio é adquirido em sua totalidade fora da região do *cluster*, mais precisamente no estado do Paraná, enquanto a malha é adquirida 70% no Paraná e o restante (30%) dentro do *cluster*. Os demais insumos como, linha, produtos de tinturaria, embalagens, etiquetas, botões e zíperes, são adquiridos em sua totalidade dentro da região estudada (anexo 1). Isso evidencia que a principal matéria-prima é adquirida fora do arranjo produtivo. Tal fato aponta que a região não é produtora de matérias-primas – algodão e sintéticos – que geram a produção de insumos, bem como não é relevante a presença de empresas que garantam sua transformação em uso industrial.

Entre as vantagens de estarem localizadas dentro da região do *cluster*, as empresas consideram a rapidez na entrega e assistência técnica como as mais importantes com 100% das empresas valorando entre 3 e 4. Os fatores menos importantes são as condições de financiamento e as vantagens de preço, já que para as empresas, estes fatores não modificariam se os fornecedores não estivessem localizados na região do *cluster* (anexo 2). Estas preferências indicam que, basta existir uma logística de bom nível em termos de transporte e comunicação, para obter-se economias externas, sem que necessariamente as empresas fornecedoras precisem estar ao lado das empresas produtoras.

Nestes termos, isto indica que não precisa necessariamente, produtores de matérias-primas estarem ao lado de empresas transformadoras de produto final como regra para se ter um *cluster* de empresas. Desde que não criem problema para o fluxo produtivo, os fornecedores poderiam se localizar fora do arranjo produtivo, mas seria ideal se estivessem próximos, pois as externalidades, com certeza, seriam maiores em face de ganhos de solução de problemas de forma mais rápida, agilidade maior na troca de informações, entre outros.

Para seu processo produtivo, as empresas, de micro e pequeno porte, utilizam máquinas e equipamentos de diferentes idades de funcionamento e distintos locais.

A idade média dos equipamentos (Tabela 29), situa-se entre 5 e 6 anos, enquanto a procedência concentra-se na sua quase totalidade na própria região. As máquinas de corte e costura são adquiridas na sua totalidade na região, assim como são parcialmente, as talhadeiras e máquinas de tecer. Tal fato, aponta que as empresas consideradas, empreenderam-se em processo de reestruturação produtiva, adquirindo novas máquinas e equipamentos, pois a idade média considerada sinaliza que o parque fabril renovou-se nos anos 90, sobretudo a partir de 1994. Por outro lado, sinaliza que há na região uma estrutura de oferta de máquinas e equipamentos que atende as necessidades das empresas. Tais máquinas e equipamentos não são de valores elevados e acham-se disponíveis nos representantes de vendas de produtores que se localizam no mercado nacional, pois não existem na região grandes produtores.

Tabela 29 - Idade Média e Procedência dos Equipamentos das MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Equipamentos	Idade Média	Vale	SC	PR	RS	SP	Outros	Imports	Total %
Talhadeiras	6	84				16			100
Máquinas de tecer	5	74				26			100

Máquinas de corte	5	100	100
Máquinas de costura	6	100	100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

As principais vantagens por estarem localizadas no *cluster*, no que se refere aos equipamentos, tabela 30, são: garantia de prazo de entrega, assistência técnica oferecida e atributos de qualidade, enquanto os critérios menos importantes, segundo a pesquisa, são: vantagens de preço, informação sobre os equipamentos disponíveis e condições de financiamento. A origem dos principais equipamentos utilizados pelas indústrias pesquisadas é de outros estados do país e o exterior, sendo que as máquinas de tecer são em sua totalidade de origem internacional. O local importa para MPEs, pois se as empresas fornecedoras de equipamentos, próximas, garantem o prazo de entrega, logo rapidamente após o pedido são entregues, possibilitando a assistência técnica quando ocorrem problemas técnicos de produção e lhe garantem a qualidade pois tais representantes vendem produtos de bom desempenho produtivo.

Tabela 30 - Vantagens de Aquisição dos Equipamentos na Região pelas MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Vantagens	1	2	3	4	Total %
Garantia de prazo de entrega	00	00	63	37	100
Informação sobre os equipamentos disponíveis	63	37	00	00	100
Assistência técnica oferecida	00	00	89	11	100
Condições de financiamento	47	53	00	00	100
Vantagens de preço	84	16	00	00	100
Atributos de qualidade	00	21	79	00	100
Outras (especifique)					

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

As empresas da região estão preocupadas com a profissionalização de sua administração e implantação de sistemas de gestão da qualidade. No entanto, as micro e pequenas empresas do setor não recebem a mesma pressão de certificação na cadeia produtiva como ocorre em outros setores e muitos empresários estão no processo de planejamento ou implantação de novas técnicas de gestão. Conforme a tabela 31, de forma geral, as empresas estão no plano das idéias, e estão despertando o interesse cada vez maior, de investir em treinamento e implantações para a utilização de novas técnicas. Acredita-se em forte processo de melhorias no aspecto organizacional e administrativo nos próximos anos, pois a pretensão no uso de novas tecnologias aparece como destaque. Entende-se que a pressão concorrencial, maior preocupação das empresas de micro e

pequeno porte, levou ao aprimoramento dos sistemas de qualidade. Resta, por sua vez, implementar os itens que compõem e sinalizam para as mudanças técnicas e organizacionais.

Todavia observa-se que em vários itens, as MPEs do *cluster* considerado, estão implantados ou implantando. Citam-se, por exemplo, técnicas menos custosas em termos de recursos financeiros e de mais fácil aplicação, como *lay-out*, manutenção preventiva, redução do *set-up* e células de produção. Existe a expectativa pelos seus usuários que isto crie estímulo para o uso de técnicas mais refinadas e de valor considerado, assim como difunda seu uso pelo *cluster* em face dos ganhos que se obtém em termos de redução de custos, ganho de tempo, agilidade em decisões, etc.

Tabela 31 - Técnicas de Produção/Gestão Utilizadas pelas MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC – 2002

Itens	Implantado	Implantando	Planejado	Total %
ISO 9001:2000	00	00	100	100
Selo ambiental	00	00	100	100
<i>Kanban</i>	11	5	84	100
5S – Organização/Limpeza	11	11	78	100
Qualidade total	21	16	63	100
Cad/Cam	11	00	89	100
<i>Lay out</i>	21	32	47	100
Engenharia de valor/racionalização de produtos	11	21	68	100
Manutenção preventiva	32	37	31	100
Produção de qualidade assegurada	21	37	48	100
Redução do Set-up	11	26	63	100
Grupos de Melhoria – GMs CCQ	11	5	84	100
Cédulas de produção	5	53	42	100
<i>Just in Time</i>	5	11	84	100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Na sistemática de controle de qualidade, há prioridade nas ações corretivas em relação ao investimento em sistemas de gestão integrada. Analisando a tabela 32, destaca-se a inspeção no produto acabado, com 58% das respostas, como preferência pelas empresas pesquisadas, assim como há também preocupação com a inspeção de processo, com 37% das respostas. Apesar de grande parte das empresas estar no estágio de planejamento do Programa de Qualidade, os gerentes e ou proprietários têm expectativas sobre os possíveis resultados do programa. Questionadas sobre os resultados mais esperados, as empresas responderam que: a melhoria da qualidade e a otimização de processos e redução de custos, com 6 e 5 respostas respectivamente, são os principais (anexo 4). A qualidade como item importante nas decisões empresariais indica que está se difundindo entre as empresas, que este ponto, componente do padrão de concorrência, tem

sido um diferencial no mercado consumidor. Neste sentido, a empresa que não buscar esta referência como princípio tenderá a perder mercado, cada vez mais, mesmo num setor tradicional como o têxtil-vestuário.

A qualidade possibilita que o cliente mantenha fidelidade ao produto, garantindo assim para a empresa, venda contínua e assegurada. Associado a isto, espera-se redução de custos, pois tais portes de empresas deparam com custos mais elevados em face da escala de produção, ineficiência administrativa, perdas elevadas, etc.

Nestes termos, ganha-se com a introdução de técnicas modernas como o sistema de controle de qualidade, considerando que este é parte integrante dos itens que compõem o novo paradigma técnico-produtivo da economia de produção em geral.

Tabela 32 - Sistemática Para Controle de Qualidade Utilizada das MPEs Seleccionadas do Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Sistemática para controle de qualidade	No de empresas	% sobre total empresas
Inspeção de matéria-prima	00	00
Inspeção de processo	07	37
Inspeção no produto acabado	11	58
Manutenção preventiva nas máquinas	00	00
Registros de especificação técnica na fábrica	00	00
Especificações que acompanham o processo produtivo	00	00
Especificação técnica na compra de matéria-prima	01	05
Registros de controle de qualidade	00	00
Treinamento para monitoramento do processo	00	00
Os requisitos ISSO 9000 estão implantados	00	00
Total	19	100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

As empresas de micro e pequeno porte do *cluster* têxtil-vestuário em estudo procuram, por sua vez, fazer avaliação do produto final, sendo que dos itens apresentados, foram considerados importantes, a qualidade de acabamento (95%), seguido de perto pela conformidade com as especificações técnicas (84%), segundo a tabela 33. Tais empresas ao destacarem estes últimos estão sinalizando que produzem segundo o atendimento do mercado consumidor do ramo têxtil-vestuário, que dá grande atenção ao acabamento final e as conformidades técnicas. Entendem que a não obediência a estes quesitos, significa perda de fatia no mercado consumidor. Por outro lado, o respeito pode significar aumento de participação.

Tabela 33 - Critérios Utilizados para Avaliação do Produto Final pelas MPEs Selecionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Critérios	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	%
Adequação ao uso	0	0	0	5	5	0	32	21	11	26	100
Conformidade com as especificações técnicas	0	0	0	0	5	0	11	16	37	31	100
Durabilidade	0	0	0	0	0	16	31	26	11	16	100
Qualidade de acabamento	0	0	0	0	0	0	5	42	11	42	100
Nível de satisfação do cliente	0	0	0	0	0	0	37	11	16	36	100
Percentual de reclamações	0	0	5	0	16	0	21	21	27	5	100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Na avaliação das bases utilizadas pelas empresas para fixação de preços, o custo total mais margem (*markup*) percentual e em função do mercado (oferta x demanda) apareceram em 74% das respostas das empresas. Evitar a entrada de novos concorrentes foi a resposta menos lembrada, comprovando que os custos de entrada não são uma barreira à entrada de novos concorrentes, como mostra a tabela 34. Tal avaliação possibilita inferir que as empresas procuram se basear no padrão de comportamento médio de mercado que usa comumente o custo total mais um percentual de lucro e a situação de mercado, que ora aponta escassez e ora apresenta excesso entre oferta e demanda.

Tabela 34 - Bases Utilizadas para Fixação de Preços pelas MPEs Selecionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Bases utilizadas	No empresas
Custo total mais a margem (<i>markup</i>) percentual	14
Em função do mercado (oferta x demanda)	14
Retorno mínimo do capital investido	2
Preço por peça – referência utilizada pelo mercado na exportação	4
Evitar a entrada de novos concorrentes	01
Outros	01

Fonte: Pesquisa decampo (2002)

Entre os fatores que mais influenciam sobre a determinação do preço final dos produtos (Tabela 35), segundo a metodologia utilizada, que considera mais relevante os três últimos referenciais (8-10), a concorrência acirrada existente no setor, foi a mais lembrada pelas empresas, com 63% das respostas, seguida da política cambial com 47%.

Tais percentuais apontam que como estas empresas estão situadas numa faixa de mercado em que as barreiras à entrada são baixas em face do valor dos investimentos não serem altos e a mão-de-obra qualificada com conhecimento técnico sobre o setor ser disponível, a concorrência

interna entre empresas, numa primeira instância e a política cambial em face da possibilidade de entrada de produtos do exterior, num segundo momento são os fatores preponderantes da determinação do preço final.

Tabela 35 - Fatores que Influenciam na Determinação Final dos Preços pelas MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Fatores	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	%
A concorrência acirrada existe no setor	0	0	0	0	0	5	32	32	26	5	100
A disponibilidade de matéria-prima	0	5	0	21	31	11	0	21	11	0	100
A política fiscal do Governo	0	0	0	0	11	35	11	21	11	11	100
A política cambial do Governo	0	0	0	0	11	26	16	26	5	16	100
Custos do transporte	0	11	16	16	25	5	5	11	11	0	100
Custos portuários (exportação)	27	5	0	16	37	5	0	5	5	0	100
O preço fixado pela concorrência	0	0	0	0	11	11	21	26	26	5	100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

As empresas utilizam como fontes de financiamento, principalmente, algum banco oficial de desenvolvimento, quando se trata de investimentos em equipamentos, porém, quando se trata de capital de giro as empresas usam recursos próprios como fonte de financiamento, já que o custo destes recursos junto ao sistema financeiro é considerado elevado pelos empresários. Estes detalhes apesar de não constarem da tabela 36, foram retirados de conversas informais durante a pesquisa de campo. A tabela indica que os recursos próprios são 74% das preferências empresariais como importante fonte de financiamento, na referência 3. Os bancos oficiais de desenvolvimento – BADESC, BRDE, BNDES – são também considerados mais importantes, 63% na referência de mais importante.

As MPEs do *cluster* têxtil-vestuário da região em estudo, sinalizam que não recorrem a recursos externos e a bancos privados para realizarem investimentos. Demonstram que a primeira fonte citada tem seu custo de financiamento indexado ao dólar cuja volatilidade é alta e sujeita a desvalorizações abruptas da moeda nacional que levam a pagamentos de elevados da dívida. Assim como, não recorrem aos bancos privados comerciais, primeiro porque estes restringem financiamentos de longo prazo e segundo que o custo é elevado em face do atrelamento da taxa de juros à política econômica de taxas elevadas, para atrair capital externo ao país e estimular empresas nacionais a demandarem empréstimos no mercado financeiro internacional. Assim sendo, restam para estas economias internas o autofinanciamento e a recorrência à bancos públicos de desenvolvimento que ofertam recursos subsidiados e de longo prazo.

Tabela 36 - Principais Fontes de Financiamento Utilizadas pelas MPEs Seleccionadas do *Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC* - 2002

Fontes	1	2	3	4	Total %
Recursos próprios	00	26	74	00	100
Banco oficial comercial	00	68	16	16	100
Banco oficial de desenvolvimento	00	11	26	63	100
Bancos privados	84	16	00	00	100
Recursos externos	100	00	00	00	100
Outros: especificar					

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

5.3. RECURSOS HUMANOS

Na área dos recursos humanos pode-se observar que o número de empregados, segundo tabela 37, das micro e pequenas empresas consideradas, apresenta crescimento entre 1999 e 2000, que coincidiu com o crescimento das receitas, já apresentado no início deste capítulo. Registra-se uma evolução na média de empregados inseridos na produção, passando de 26 para 31 em 4 anos, significando um aumento de 16%. Tal fato indica que as MPEs, consideradas em análise, estão contratando a despeito das restrições macroeconômicas postas em prática nos últimos anos e referenciando a literatura sobre empresas deste porte que apontam como absorvedoras de mão-de-obra.

Tabela 37 - Média de Empregos na Produção e Indiretos Utilizadas pelas MPEs Seleccionadas do *Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC* - 2002

Ano	Média empregados produção	Evolução %	Média empregados indiretos	Evolução %
1999	26		6	
2000	29	12	7	17
2001	31	7	9	29
2002	31	0	8	- 11

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

O nível de escolaridade dos funcionários concentra-se entre os que têm o segundo grau incompleto ou completo, com 29% e 39% respectivamente do total de funcionários (Tabela 38). Tal fato evidencia que as MPEs estão dando atenção a trabalhadores que buscam ou já buscaram um nível de conhecimento médio entre as escalas de escolaridade. O novo paradigma técnico-econômico realça a necessidade de um conhecimento mínimo para se poder acompanhar as

mudanças tecnológicas e rapidamente adequar-se aos novos requisitos postos pelas máquinas e equipamentos.

Tabela 38 - Escolaridade dos Funcionários das MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Nível de escolaridade	Número de funcionários	%
Analfabetos	7	1
Primeiro grau incompleto	34	5
Primeiro grau completo	79	11
Segundo grau incompleto	204	29
Segundo grau completo	271	39
Nível Universitário incompleto	65	10
Nível Universitário completo	28	4
Nível Pós-graduação	5	1
Nível Mestrado	1	0
Total	694	100

Fonte: Pesquisa decampo (2002)

Como medidas na área de pessoal adotadas para melhorar a qualidade de seus trabalhadores, conforme tabela 39, observa-se que as empresas procuram dar formação polivalente/multifuncional em 58%, segundo item de 8-10 das preferências consideradas muito importantes. As demais citadas são os convênios com o SENAI para formação/reciclagem dos funcionários, com 31% e maior delegação de decisões no chão-de-fábrica, 27%. Tais aspectos reforçam a característica do novo padrão técnico-produtivo de que empresas, indiferente do porte, contratam trabalhadores para exercer múltiplas funções e lhe são delegadas funções com mais responsabilidades no processo produtivo. Por outro lado, tais empresas ainda estão presas a elementos que marcaram o paradigma técnico-produtivo anterior, como o colocado pela inexistência do sistema de distribuição de lucro, assim como, apresentam estrutura de cargos e salários sem critérios ascensional e sem definição de valores por cargos existentes.

Tabela 39 - Medidas na Área de Pessoal Tomadas pelas MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Medidas na área de pessoal	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	%
Formação de funcionários polivalente/multifuncionais	11	16	0	5	0	5	5	42	5	11	100
Programas de motivação dos funcionários	16	11	21	11	0	11	10	10	10	0	100
Convênios com SENAI para formação/reciclagem dos funcionários	5	16	5	5	11	11	16	16	10	5	100
Implantação de Cargos e Salários	26	31	16	11	16	0	0	5	5	0	100
Pesquisa salarial para ajustes internos	16	32	26	5	11	0	5	5	5	5	100
Ampliação dos benefícios (bolsa de estudo, assistência médica e social)	16	43	11	5	5	0	5	5	5	5	100
Maior delegação de decisões ao chão-de-fábrica	11	5	0	5	5	21	26	11	5	11	100
Implantação sistema de distribuição de	26	5	11	0	5	16	27	5	0	5	100

resultados

Outras	0	00									
---------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	-----------

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

5.4 CAPACITAÇÃO TECNOLÓGICA

As MPEs procuram realizar esforços inovativos, tanto em produtos como em processos. Como estão num setor que são relevantes lançamentos anuais, destacam com alta importância este item, assim como as modificações técnicas. Em inovações no produto os lançamentos de novos produtos aparecem como destaque em 47%, enquanto as alterações nas características técnicas 68%. Em inovações no processo produtivo, destaca-se a preocupação com a inclusão de novas máquinas e equipamentos de tecnologia superior, visando a maior qualidade e produtividade. Outras inovações também receberam destaque como: introdução de novas matérias-primas e mudanças no *lay-out* da fábrica, segundo tabela 40.

Os percentuais nestes itens superam a 40% das preferências. Em tais itens verifica-se primeiro que é um setor que depende de modificações que ocorrem em setores fornecedores de tecnologia (produtores de máquinas e equipamentos) e em segundo de mudanças em setores fornecedores de matéria-prima, sobretudo no setor de fibras artificiais (químico, petroquímico).

Tabela 40 - Principais Inovações nos Produtos e Processos Efetuadas pelas MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Inovações	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	%
Inovações de produto											
Lançamento de novos produtos	5	11	5	5	11	0	16	11	25	11	100
Alterações nas características técnicas	0	0	0	5	11	0	16	37	26	5	100
Inovações no processo produtivo											
Inclusão de novas máquinas/equip. na fábrica	0	5	0	11	0	16	21	26	0	21	100
Introdução de novas matérias-primas	0	0	0	5	5	11	26	42	11	0	100
Mudanças no <i>lay-out</i> da fábrica	0	0	0	5	5	16	26	21	16	11	100
Expansão das instalações físicas	0	0	0	11	11	21	15	11	16	15	100
Introdução de novas técnicas de gestão	0	0	0	11	5	16	21	21	26	0	100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Quando são analisados os objetivos de desenvolvimento de produtos, deseja-se compreender que critérios estão sendo utilizados (Tabela 41), e priorizados para a integração da inovação com as novas tecnologias e tendências do mercado. A importância maior está no aperfeiçoamento da qualidade do produto, para atender as exigências de qualidade colocadas pelo ambiente concorrencial, assim como adequar as empresas às normas técnicas. Observa-se com

estas respostas que as empresas, de micro e pequeno porte, se preocupam com a qualidade e em atender de forma rápida e satisfatória as exigências técnicas de produção, visando atender o mercado consumidor como prioridade em 95% das respostas. Por outro lado, o mercado referencia as inovações introduzidas, logo estas são feitas, também com este objetivo. Assim, quanto mais exigente o mercado, maior será a obrigação das inovações atendê-lo, assim consideram as 58% das respostas.

Tabela 41 - Critérios Utilizados no Desenvolvimento de Produtos pelas MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Critérios	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	%
Agilizar a introdução de novos produtos no mercado	0	11	11	5	0	11	20	20	11	11	100
Agilizar respostas às mudanças no mercado	0	0	0	0	5	5	32	21	21	16	100
Aperfeiçoar a qualidade do produto	0	0	0	0	0	0	5	26	37	32	100
Adequar os produtos às normas técnicas	0	0	0	0	0	5	0	37	47	11	100
Introduzir novas matérias-primas	0	0	0	5	11	5	37	21	16	5	100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Por sua vez, as MPEs procuram obter informações visando introduzir processos inovativos. São destaques pela ordem de ocorrência freqüente, a cooperação com agentes de exportação/representantes e participação em feiras, com 32% de indicações por parte das empresas seleccionadas e desenvolvimento interno na empresa e cooperação com clientes, apontadas por 3 empresas cada, ou seja, 16% como as fontes mais utilizadas. Porém se analisados os números gerais, nota-se que as fontes de informações para processos inovativos não ocorrem com freqüência e sim ocasionalmente, conforme tabela 42. Destacam-se como fonte de informação ocasional: o desenvolvimento interno, 84%, ocasiões sociais, 84% e troca de informações entre empresas.

Tal quadro aponta que empresas de micro e pequeno porte recorrem a informações de terceiros, obtidas em cooperação com agentes comerciais exportadores e visitas à feiras realizados no país e exterior para servirem de base para introduzirem mudanças técnicas. O fluxo de informação tecnológica e a presença em espaço onde são divulgadas novidades tecnológicas são importantes para o incentivo a inovações. Destaque entre outros pontos, mas não tão importantes como os citados acima, o desenvolvimento interno aproveitando as experiências, as habilidades, etc., e a cooperação com clientes que lhes passam as informações estimuladoras em alterar o padrão existente.

A recorrência das MPEs a centros tecnológicos assume as frequências de ocasional, 37% e nunca, 52%. Tal fato aponta que, mesmo existindo o Centro Tecnológico Têxtil-Vestuário, localizado em Blumenau, a demanda por serviços tecnológicos e desenvolvimento tecnológico externos é baixa. São poucas as empresas que recorrem, 11%. A literatura aponta que *clusters* devem contar com centros de tecnologia para gerarem parte das externalidades positivas no *cluster* industrial, porém estes ainda não são usados na mesma intensidade citada. São usados mais como centros formadores de mão-de-obra através do oferecimento de cursos técnicos e superior na área têxtil-vestuário.

Tabela 42 - Fontes de Informação para Processos Inovativos Utilizadas pelas MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Fontes de informação	Frequente	Ocasional	Nunca	Total %
Desenvolvidas Internamente na empresa	16	84	00	100
Adaptadas internamente	5	90	5	100
Ocasões sociais (bares, clubes, etc)	00	84	16	100
Cooperação com agentes de exportação/representantes	32	53	15	100
Cooperação com fornecedores de máquinas	16	63	21	100
Feiras – nacionais e internacionais	32	21	47	100
Cooperação com clientes	16	32	52	100
Publicações especializadas	00	37	63	100
Cooperação com empresas locais	00	37	63	100
Visita em outras empresas fora da região	00	53	47	100
Troca de informações entre associados	11	74	15	100
Visita de outros empresários	5	53	42	100
Trabalhadores empregados em outras empresas	00	37	63	100
Consultores especializados da região	11	21	67	100
Consultorias especializadas fora da região	00	11	89	100
Intercâmbio com centros tecnológicos	11	37	52	100
Outros (especificar)	00	00	00	00

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Das empresas pesquisadas, 73% realizam seus gastos em P & D, através de verbas aleatórias, segundo tabela 43. Percebe-se que pouquíssimas empresas possuem departamentos ou alguém trabalhando exclusivamente com pesquisa e desenvolvimento. As pessoas que trabalham na área também desempenham outras funções dentro das empresas. Estas informações referendam a teoria, defendida por alguns, de que dependendo do setor, as MPEs não criam infra-estrutura tecnológica, portanto não possuindo, laboratórios, pessoal técnico e gastos em P & D em relação ao faturamento. A evidência de verbas aleatórias indica que tais empresas fazem P & D de forma circunstancial e momentânea, não se estabelecendo um padrão definido em termos de comportamento decisório das mesmas. Ressalta-se, também, o fato das pessoas exercerem

múltiplas funções, sendo ao mesmo tempo disponíveis para inovar, mas também aptas a exercerem funções produtivas.

Tabela 43 - Mensuração dos Gastos com P & D pelas MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Mensuração dos gastos	% das emp	Mensuração dos gastos	% das emp	Total %
Percentual das vendas/faturamento	16	Negociação com os clientes	11	27
Verba fixa anual, cfe planejamento	00	Outros		00
Verbas aleatórias	73			73
Total	89		11	100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

No que se refere a parcerias para capacitação tecnológica (Tabela 44), a troca de informações sobre o desempenho e resistência de produtos é o único fator que mereceu importância por parte dos pesquisados, mostrando que no contexto geral o nível de parceria dentro do *cluster* ainda é baixo, como mencionado anteriormente. As parcerias referem-se ao fluxo de informações que é apenas na forma de capacitação tecnológica, cujos custos são baixos e ocorrem, neste caso, de maneira informal. Diferentemente, o ideal seria que existisse desenvolvimento tecnológico em projetos conjuntos, estabelecidos por troca de experiências em laboratórios, mantidos por gastos constantes, pessoal técnico qualificado, entre outros.

Tabela 44 - Parcerias para Capacitação Tecnológica nas MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Itens	Sim	Não	Total %
Desenvolvimento projetos conjuntos com outras empresas	11	89	100
Desenvolvimento de máquinas para atender as novas características do produto	21	79	100
Desenvolvimento de colas, tintas e para atender as novas exigências do mercado	32	68	100
Troca de informações sobre o desempenho e resistência de produtos	58	42	100
Laboratórios para análise de problemas técnicos e desenvolvimento de produtos	21	79	100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

5.5 CONDIÇÕES DE COMERCIALIZAÇÃO

As empresas procuram formas diferenciadas para comercializarem seus produtos, dentro dos limites postos para empresas de micro e pequeno porte. Para estas, os principais canais de comercialização dos produtos são: representantes comerciais no Brasil (47%), venda direto – atacado (14%) e venda direta – varejo (13%), conforme tabela 45. Tais empresas utilizam fortemente os representantes de vendas para colocarem seus produtos em diferentes lojas comerciais. Esta forma é mais barata, transfere custos e deixa as vendas sob a responsabilidade de outros. Os representantes comerciais no exterior (6%) e os agentes de exportação (4%) não têm representatividade tão significativa, mas a tendência é de que suas participações cresçam consideravelmente, pois a maioria dos entrevistados mencionou a exportação como saída para melhorar o desempenho de vendas.

Tabela 45 - Canais de Comercialização Utilizados pelas MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC – 2002

Canais de comercialização	Média das respostas das empresas	Atributo mais respondido pelas empresas	Atributo menor respondido pelas empresas
	%	%	%
Representantes comerciais no Brasil	47	93	20
Representantes comerciais no exterior	06	70	05
Venda direta - varejistas	13	100	0,5
Venda direta - atacado	14	70	05
Lojas próprias - venda direta ao consumidor	05	50	05
Agentes de exportação – <i>Tradings</i>	04	24	07
Telefone – telemarketing – Internet	04	50	05
Venda direta na fábrica/ <i>Shows-rooms</i> nas principais praças	01	10	02
Vendedores diretos contratados pela empresa	06	60	05
Outros (especificar)	00	00	00
TOTAL			

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Por sua vez, apesar de utilizarem outros agentes para venderem, as empresas realizam pesquisas para lançamento de produtos, utilizando meios próprios ou agências especializadas. O mercado cada vez mais competitivo conduz as MPEs a exercerem atividades criativas, lançando em algumas delas, mais de três dezenas de novos produtos, como registram as empresas numeradas 03, 08 e 09 listadas. Das 19 empresas pesquisadas, 12 (63%) realizam pesquisa de mercado para o lançamento de seus produtos (Tabela 46). Não deve ser considerado um número baixo, porém este percentual têm potencial para crescer, já que cada vez mais as empresas estão utilizando este mecanismo como forma de poder alavancar vendas num mercado cada vez mais competitivo.

Percebe-se também que as empresas que realizam pesquisa de mercado, em sua maioria, têm a cada ano que passa realizado um número maior de lançamentos.

Tabela 46 - Pesquisa de Mercado e Quantidade de Lançamentos de Produtos Realizadas pelas MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Empresa	Pesquisa de mercado		Lançamentos			Média
	Sim	Não	1999	2000	2001	
01	X		3	4	2	3
02		X				
03	X		32	32	35	33
04		X				
05	X		0	0	3	1
06		X				
07	X		10	10	15	12
08	X		65	40	15	40
09	X		50	70	100	73
10		X				
11		X				
12	X		10	15	20	15
13		X				
14		X				
15	X		20	25	28	24
16	X		8	10	12	10
17	X		10	12	10	11
18		X				
19	X		12	15	15	14

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Característica do mercado têxtil-vestuário, o lançamento de produtos tem-se constituído numa estratégia voltada a consolidar a marca no mercado e atender diferentes faixas de mercado em distintas épocas do ano. Estes números mostram o esforço de muitas empresas em distinguirem-se de outras, pois apesar da característica setorial de competição, nem todas fazem novos lançamentos. As empresas que não introduzem novos lançamentos, não o fazem devido a falta de infra-estrutura, visão empresarial, recursos financeiros, entre outros.

Entre os fatores que influenciam nas vendas dos produtos (Tabela 47) no mercado interno, destacam-se a qualidade do produto, mencionado por 17 empresas (89%) das pesquisadas e prazo de entrega com 16 indicações (84%), capacidade de atendimento (68%), desenvolvimento de novos produtos (53%), mão-de-obra qualificada (51%). Tais fatores indicam que as empresas de

micro e pequeno porte dão destaque como itens do padrão de concorrência, sobretudo as variáveis qualidade e preço dos produtos. A evidência do item qualidade percorre as tabelas evidenciando que o mercado consumidor está ficando cada vez mais exigente, fazendo com que elas tenham respostas rápidas, assim como devem praticar preços melhores em relação a seus concorrentes.

No mercado externo (Tabela 47), os fatores que mais influenciam nas vendas das MPEs do *cluster* são: qualidade do produto, preço do produto, prazo de entrega, capacidade de atendimento, todos com 100% de indicações como itens muito importantes, seguido pelo item desenvolvimento de novos produtos com 86%. O fator que menos afeta as vendas no mercado externo, segundo as empresas selecionadas, é a propaganda e publicidade, com apenas 14% das empresas considerando muito importante. Tais fatores indicam que o mercado externo, assim como interno, dá bastante ênfase as variáveis qualidade e preço, porém se preocupa também com o prazo de entrega e a capacidade de atendimento. Trata-se de uma relação comercial onde os agentes terão que cumprir com as suas obrigações, já que o não cumprimento por parte dos produtores acarretará em prejuízos irreparáveis, pois um novo processo demanda um período longo, o que impossibilita uma nova relação com outro agente a tempo de abastecer o mercado consumidor. O desenvolvimento de novos produtos também é importante, pois muitas vezes os importadores trazem um modelo pré-estabelecido de produto a ser fabricado. Sendo assim, as empresas que melhor se adequarem à estas modificações, terão mais possibilidades de exportar, conseguindo manter mercado ou até ganhar, no caso de estarem ocupando o espaço de uma empresa que não demonstrou capacidade de adaptação.

Tabela 47 - Fatores que Influenciam nas Vendas das MPEs Selecionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC – 2002

Critérios	Mercado Interno											Mercado Externo										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	%	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	%
Propaganda	0	5	0	11	15	26	5	11	16	11	10	14	0	29	29	0	14	0	0	14	0	10
Publicidade											0											0
Tradição da empresa	0	0	11	0	0	16	42	5	21	5	10	14	0	14	0	0	29	0	14	29	0	10
Marca conhecida no mercado	0	0	5	11	0	11	26	21	15	11	10	29	0	0	0	29	29	0	0	14	0	10
Qualidade do produto	0	0	0	0	0	0	11	52	21	16	10	0	0	0	0	0	0	0	29	14	58	10
Preço do produto	0	0	0	0	0	0	42	11	21	36	10	0	0	0	0	0	0	0	29	29	42	10
Prazo de entrega	0	0	0	0	0	5	11	42	31	11	10	0	0	0	0	0	0	0	29	29	42	10
Capacidade de atendimento	0	0	0	0	0	11	21	42	15	11	10	0	0	0	0	0	0	0	42	14	42	10
Mão de obra qualificada	0	0	0	0	21	11	16	31	21	0	10	0	0	0	0	43	0	0	14	29	14	10
Desenvolvimento novos produtos	0	0	0	0	5	16	26	21	21	11	10	0	0	0	0	0	0	14	43	29	14	10

Serviços pós-venda aos clientes	0	0	0	5	21	16	26	16	5	11	10	0	0	0	0	0	0	43	14	29	14	10
Diferenciação do produto	0	5	0	5	0	26	16	16	11	21	10	0	0	0	0	14	0	29	29	14	14	10
											0											0

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Na tabela 48, pode-se observar que o principal destino das exportações, apesar da crise econômica na Argentina, continua sendo o Mercosul, com 81%. Porém, após o início da crise argentina, outros mercados começaram a ser abertos, como os dos demais países da América do Sul (13%), além dos da América do Norte (30%), Europa (25%) e mais recentemente América Central (8%). Os percentuais médios se referem somente as empresas que exportaram para aquele destino. Sendo assim, a soma dos percentuais não necessariamente deve ser igual a 100. Ressalta-se, contudo, que o mercado regional posto tanto para os países do Mercosul como dos demais países da América Latina, que não fazem parte deste bloco comercial, são mercados em expansão facilitados por vários aspectos: menos burocracia, facilidade de transporte, idiomas próximos, menores barreiras e em particular mercados menos exigentes, facilmente atendidos pelas MPEs consideradas.

Tabela 48 - Destino das Exportações Realizadas pelas MPEs Seleccionadas do *Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC* - 2002

Mercados	% médio	Empresa c/ maior %	Empresa c/ menor %
Mercosul	81	100	40
América do Sul (demais países)	13	15	10
América Central	08	15	05
América do Norte	30	40	20
Europa	25	25	25
Ásia – Outros – especificar	00	00	00

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Por sua vez, nas entrevistas realizadas, muitas empresas observaram que o mercado externo constitui um espaço a ser explorado, tendo em vista o grau de competição interna e as possibilidades que se abrem com a atuação no mercado internacional. A dependência somente do mercado local pode tornar restrito o crescimento, pois a existência de problemas na economia nacional em face da vulnerabilidade e fragilidade de suas contas, se traduz em restrição da demanda de seus produtos no âmbito doméstico. Assim como, a atuação no mercado externo estimula as decisões de investimentos tanto no contexto da produção através da aquisição de máquinas e equipamentos, bem como incentiva processos inovativos em produtos e processos.

5.6 ESTRATÉGIAS DE COOPERAÇÃO E RELAÇÕES INTERFIRMAS NO *CLUSTER* INDUSTRIAL TÊXTIL-VESTUÁRIO DA REGIÃO DO VALE DO ITAJAÍ

Uma das principais características de um *cluster* avançado é uma densa relação interfirmas e o desenvolvimento de ações conjuntas para o seu desenvolvimento. A análise das formas de cooperação das empresas e as relações com a rede de externalidades (instituições de apoio) permitem identificar os pontos fortes e fracos entre os diversos atores. A cooperação permite o desenvolvimento de ações coletivas em favor de interesses comuns entre empresas e instituições que se traduzem em ganhos competitivos para os participantes. O tipo de cooperação que as empresas realizam com os seus fornecedores pode ser visualizado, na tabela 49. A grande preferência das empresas (68%), é a troca de informações sobre o desempenho do produto. Embora seja de fundamental importância, revela novamente aspectos internos e técnicos ligados à produção. Foi dada pouca importância para os aspectos que exigem maior abertura na troca de experiência e conhecimentos (uso de laboratório, desenvolvimento conjunto de projetos), revelando a tendência em trabalhar de forma isolada. É comum, por sua vez, além da troca de informações técnicas, ações coletivas voltadas à organização de feiras e eventos, com 42% das preferências que levam a ações coletivas. Há interesse dos fornecedores participarem destes eventos, pois podem disponibilizar seus insumos e equipamentos e há interesse das MPEs têxtil-vestuário em manter relações próximas com os tais fornecedores para trocarem informações, realizarem negócios, estipularem projetos, entre outros.

Tabela 49 - Tipo de Cooperação com os Fornecedores das MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Tipos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	%
Uso de equipamentos	11	63	5	0	11	0	5	5	0	0	100
Uso de laboratórios	21	21	26	16	5	0	0	11	0	0	100
Troca de informações s/ o desempenho do produto	5	0	0	0	11	16	0	31	16	21	100
Desenvolvimento conjunto de projetos	16	21	21	5	5	16	5	5	0	6	100
Organização de feiras e eventos	26	21	5	11	0	5	22	0	5	5	100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Quanto a evolução nas relações de cooperação interfirmas, percebe-se que a maioria das relações não evoluíram nos últimos anos. Isto está demonstrado na tabela 50, através da maior incidência de respostas no nível 3, o que representa estabilidade. Como o item ações conjuntas de

vendas e *marketing* expressa, o maior percentual de evolução, fica caracterizado que as ações cooperativas prendem-se a feiras e eventos. No aspecto tecnológico as relações cooperativas não evoluem, evidenciando que tais empresas se preocupam apenas com si própria em termos de desenvolvimento inovativo.

Tabela 50 - Evolução das Relações de Cooperação Realizadas pelas MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Atividades cooperativas	1	2	3	4	%
Troca de informações	5	11	74	10	100
Ensaio para desenvolvimento e melhoria de produtos	11	21	52	16	100
Ações conjuntas para capacitação de RH	5	26	64	5	100
Ações conjuntas de vendas e marketing	11	5	63	21	100
Ações conjuntas no desenvolvimento de produtos	11	26	53	10	100
Outras (especificar)	0	0	0	0	0

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Analisando-se as relações interfirmas para a troca de informações no *cluster* do Vale do Itajaí, percebe-se com nitidez as relações pouco densas, em termos de maior distribuição entre os agentes. O único agente considerado importante, ou seja, que é bastante utilizado é o representante comercial (48% das empresas o utilizam como agente), já que os mesmos trabalham, muitas vezes, para mais de uma empresa, tabela 51. São estes profissionais o principal canal de vendas de produtos, logo são com estes, que se desenvolve a troca de informações comerciais, tecnológicas e financeiras e outras ações mais estratégicas. Agentes externos qualificados, como universidades e consultorias não são utilizadas, deixando assim de aproveitar potencialidades locais existentes, que poderiam contribuir para a construção de maiores vantagens competitivas.

Tabela 51 - Relações Interfirmas para Troca de Informações entre as MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Agente	Freqüente	Ocasional	Nenhuma	%
Serviços de manutenção	16	63	21	100
Agentes de Exportação	11	26	63	100
Representantes	48	26	26	100
Consultorias	5	16	79	100
Bibliotecas especializadas	0	21	79	100
Universidades	5	26	69	100
SENAI	16	52	32	100
Outros	0	5	0	5

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

No aspecto de cooperação com os concorrentes (Tabela 52), das 19 empresas pesquisadas, a maioria não têm iniciativas/vontade de cooperar com os concorrentes. Entre os itens que receberam alguma importância, destacam-se: negociação com o governo e negociação com o sindicato dos funcionários. Não se constituem itens importantes com concorrentes, solução de problemas conjuntos, alianças tecnológicas, realização de esforço de *marketing* conjunto e empréstimo de equipamentos. Os concorrentes são vistos como rivais, não existindo assim a existência da palavra co-opetição – cooperação e competição – entre os pares. Ainda não se desenvolveu o sentido do novo empresariado em que ações externas voltadas a agregar esforços são relevantes, pois a construção da competitividade é cada vez mais sistêmica. Isto requer tempo e mudança cultural e não se faz rapidamente, pois há necessidade de construir termos como confiança, segurança e credibilidade entre os agentes empresariais e institucionais.

Tabela 52 - Cooperação com os Concorrentes Realizadas pelas MPEs Seleccionadas do Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Itens	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	%
Desenvolvimento tecnológico	58	37	0	0	0	0	0	5	0	0	100
Organização de feiras	58	22	5	0	5	0	5	5	0	0	100
processo de importação	68	27	0	0	5	0	0	0	0	0	100
processo de exportação	53	21	0	0	5	0	21	0	0	0	100
negociação com o governo	27	16	5	0	5	5	21	21	0	0	100
empréstimo de matéria-prima	42	27	21	0	5	0	5	0	0	0	100
negociação com o sindicato dos funcionários	21	16	5	0	5	5	32	11	5	0	100
solução de problemas comuns (transporte, energia)	32	26	5	5	11	11	5	0	5	0	100
marketing setorial (divulgação de produtos da região)	42	21	0	0	11	5	16	5	0	0	100
empréstimo máquina/equipamento	63	27	0	0	0	0	5	5	0	0	100
Outros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Os resultados mais importantes obtidos através de ações conjuntas realizadas pelas empresas questionadas foram o aumento do faturamento e produção, conforme tabela 53. Estes resultados foram obtidos, principalmente, pelas receitas obtidas através das exportações, que aumentaram significativamente. Isto deve-se também, a ações conjuntas, como a utilização por mais de uma empresa de agentes de exportação/*tradings*, conforme declarações dos empresários. Espera-se que estas ações resultem no início de uma trajetória cooperativa, pois a pouca ação

existente foi respondida com aumento do faturamento e de resultado positivo no âmbito produtivo.

Tabela 53 - Resultado das Ações Conjuntas Realizadas pelas MPEs Seleccionadas do *Cluster Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC* - 2002

Resultados	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	%
Aumento de produtividade	20	26	0	0	0	11	11	11	16	5	100
Novos produtos	42	15	11	0	5	0	5	11	11	0	100
Revitalização do setor	42	0	16	0	16	11	5	5	5	0	100
Aumento do faturamento	32	0	5	0	5	5	16	21	5	11	100
Aumento de produção	32	0	5	5	5	11	16	11	11	5	100
Qualidade de mão de obra	32	11	5	5	11	5	16	5	5	5	100
Fortalecimento dos lobbys	26	11	21	5	21	0	16	0	0	0	100
Abertura Novos mercados	21	11	21	11	5	0	21	5	5	0	100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Ressalta-se que o nível de cooperação entre as MPEs têxtil-vestuário e fornecedores e concorrentes ainda é considerado baixo. Ganhos decorrentes ainda são poucos a partir de ações coletivas em relação ao tamanho do *cluster* e do número de empresas que o compõe. Os exemplos de *clusters* da Terceira Itália são nucleares e servem de referência para serem conhecidos e tomados como exemplo, apesar de formação histórica, cultural e social diferente. Neste país, a cooperação vista na perspectiva de ação conjunta se traduz em eficiência coletiva e em externalidades positivas, que levam as empresas a se constituírem em referências mundiais nos setores onde atuam.

5.7 CONDIÇÕES SISTÊMICAS ENCONTRADAS NO *CLUSTER* INDUSTRIAL TÊXTEL-VESTUÁRIO DA REGIÃO DO VALE DO ITAJAÍ

As empresas seleccionadas responderam que entre as vantagens de estar localizadas na região do *cluster* (Tabela 54), as mais importantes são: infra-estrutura disponível, disponibilidade de mão-de-obra e a proximidade com os fornecedores de insumos. No tocante à infra-estrutura, a existência na região de elementos físicos como estradas e portos e serviços como telefonia e

energia, são citados como instâncias que contribuem para geração de externalidades positivas e de forte contribuição para a obtenção de competitividade. A região é servida por estes elementos infra-estruturais de níveis considerados bons e ótimos pelas empresas. Com relação à mão-de-obra, registra-se a existência de trabalhadores qualificados formados em cursos tradicionais e com experiências e habilidades adquiridas no campo do trabalho cotidiano. Tais trabalhadores, além de disponíveis são encontrados a custos salariais adequados aos interesses das empresas. Constitui forte gerador de externalidades positivas do *cluster*, pois é formada historicamente e dentro de determinado padrão cultural. A referência à presença de fornecedores de insumos como ponto positivo que o ambiente local proporciona, observa-se que as empresas referem-se não à sua totalidade, pois parte destes encontra-se fora do arranjo produtivo local, mas os que estão presentes atendem em bom nível as solicitações das MPEs do setor têxtil-vestuário.

Entre os critérios com menos importância tem: existência de programas governamentais, proximidade com universidades e centros de pesquisa e proximidade com os clientes. Isto mostra que existe um descontentamento por parte dos empresários quanto às políticas governamentais, apesar da importância da região para a economia, tanto em nível estadual quanto nacional. Percebe-se também, que boa parte das vendas não é para clientes da região, pois a proximidade com os clientes não é importante.

Neste particular ressalta-se as considerações que o papel do governo em formular programas de desenvolvimento não atende aos interesses das MPEs. São observações contraditórias, pois são realçados itens como a infra-estrutura disponível e muito desta tem responsabilidade estatal em passado recente e outras ainda continuam. A referência a pouca atenção às universidades e centros de pesquisa constitui uma potencialidade não aproveitada, pois existe na região a Universidade da Região de Blumenau – FURB – com bons cursos de engenharia química e moda e *design*, bem como o Centro de Tecnologia do SENAI e a Fundação Blumenauense de Estudos e Pesquisas Têxteis, que fazem testes e possuem condições de desenvolvimento tecnológico de interesse destas empresas. E, por fim a pouca consideração aos clientes locais deve-se, sobretudo a maior parte da produção destinar-se a mercados localizados em outros Estados da federação e parte, ainda que pequena, ao mercado externo.

Tabela 54 - Principais Vantagens de Localização na Região das MPEs Seleccionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Externalidades	1	2	3	4	%
----------------	---	---	---	---	---

Infra-estrutura disponível (física e de serviços)	0	0	84	16	100
Disponibilidade de mão-de-obra	0	0	21	79	100
Qualidade da mão-de-obra	0	0	84	16	100
Custo da mão-de-obra	0	21	74	5	100
Existência de programas governamentais	84	16	0	0	100
Proximidade com universidades e centros de pesquisa	21	79	0	0	100
Proximidade com os fornecedores de insumos	0	0	68	32	100
Proximidade com os clientes/consumidores	52	37	11	0	100
Outros; especificar:	0	0	0	0	0

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Entre os fatores sistêmicos e institucionais que afetam o desempenho das empresas selecionadas (Tabela 55), estão os relacionados diretamente às políticas econômicas e governamentais. As políticas fiscal, tributária e cambial afetam significativamente o desempenho do pólo têxtil-vestuário. As distorções no sistema de política tributária, a falta de uma política de comércio exterior bem desenvolvida e a instabilidade da política cambial são os critérios mais mencionados. Outro fator que afeta consideravelmente as empresas é o fato de não haver uma política industrial bem definida pelo governo, segundo tabela 55. A partir das informações, pode-se elaborar uma agenda importante para as instituições representativas do setor poderem pressionar junto ao Governo Federal e outras instâncias governamentais.

Questionadas sobre os fatores que limitam o maior desempenho do *cluster* têxtil-vestuário, as MPEs observaram que falta apoio para adentrar no mercado externo, bem como a existência de uma política cambial instável, conforme a tabela 55. Expressam, com isto, o desejo de maior inserção no mercado internacional, como forma de aumentar suas vendas no mercado, requerem, portanto forte apoio institucional e câmbio estável. É também citada, a falta de incentivo a P & D como item que se constitui em obstáculo ao melhor desempenho competitivo. Neste particular, observa-se que os empresários de micro e pequeno porte têm conhecimento de que a tecnologia constitui forma de fazer o diferencial no mercado, mas suas condições infra-estruturais são limitadas. São citados como obstáculos, a falta de recursos, incentivo fiscal e financeiro entre outros pontos.

Tabela 55 - Problemas Sistêmicos e Institucionais que Afetam o Desempenho do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC na Visão das Empresas Selecionadas – 2002

Fatores	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	%
Política de transporte rodo-portuários (tarifas/qualidade)	26	26	16	5	11	0	5	5	0	5	100
Distorções no sistema de política tributária	11	5	0	0	11	32	5	21	0	15	100
Falta de uma política de desenvolvimento industrial	11	0	0	5	11	11	15	25	11	11	100

Falta de incentivos na política de comércio exterior	11	0	5	0	0	0	16	47	5	16	100
Política cambial instável	0	0	0	0	5	0	21	32	0	42	100
Falta de incentivo a P&D (pesquisa e desenvolvimento)	0	21	0	16	11	21	0	31	0	0	100
Difícil acesso à tecnologia externa	0	16	5	10	16	21	16	5	0	11	100
Ameaça dos concorrentes internacionais	11	21	0	11	41	11	0	0	0	5	100
Ameaça de produtos substitutos/alternativos	5	11	5	26	31	11	0	0	0	11	100
Elevado custo do capital para investimentos	5	21	11	5	11	5	16	16	5	5	100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Nas iniciativas que podem ser promovidas para melhorar o desempenho das empresas têxteis-vestuário (Tabela 56), segundo a própria indústria, percebe-se que os critérios considerados mais importantes estão diretamente ligados a investimentos em qualificação de mão-de-obra principalmente e equipamentos. Porém, os investimentos em recursos humanos devem dar-se nas áreas estratégicas ou de coordenação/gerência das empresas como: treinamento especializado de gerentes, treinamento na formação de supervisores, formação técnica das lideranças, melhor compreensão do padrão tecnológico e maior profissionalização das empresas. O *cluster* reconhece, de forma incontestável, a necessidade de aperfeiçoamento técnico e humano para alcançar maior profissionalização, ainda que reconheça como citado anteriormente, que a qualidade, disponibilidade e custo da mão-de-obra são externalidades positivas presentes no local.

A preocupação em aprofundar a qualificação dos trabalhadores ligados ao ramo têxtil, deve ser entendido à luz de que por ser um ativo intangível e fundado muito no conhecimento tácito, este deve ser constantemente renovado e reinvestido para ser um diferencial permanente em relação a outros locais produtivos. Tal quadro passa da produção para a gerência e supervisão, segmentos da estrutura funcional, com poder de decisão. Este fato, aponta o interesse de superar um problema estrutural das MPEs em muitos setores, referentes à inadequada preocupação técnica de seus gerentes, supervisores e proprietários para enfrentamentos concorrenciais em ambiente mutável.

Tabela 56 - Iniciativas para melhorar o Desempenho do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC na Visão das Empresas Seleccionadas - 2002

Crítérios	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	%
Treinamento especializado de gerentes – atitudes empreendedoras e de liderança	5	16	16	11	0	5	0	11	5	31	100
Treinamento especializado (humano) para a formação de supervisores de produção	11	16	25	0	5	5	0	11	16	11	100
Formação técnica das lideranças e dos funcionários	0	11	5	15	15	11	5	11	16	11	100
melhor compreensão sobre o padrão tecnológico do setor	0	21	0	5	22	16	0	26	5	5	100
Investimentos em softwares adequados para a	0	16	5	11	26	37	5	0	0	0	100

indústria têxtil-vestuário											
Investimentos em maior profissionalização das empresas	0	0	0	0	0	16	41	21	11	11	100
Investimentos em conjunto para melhorias no fornecimento da matéria-prima	5	11	0	11	20	31	0	11	0	11	100
Investimentos para evitar a escassez da matéria-prima para os próximos anos	0	31	0	0	16	26	11	0	0	16	100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Para as empresas selecionadas dois fatores poderiam contribuir significativamente para o desenvolvimento da indústria têxtil-vestuário do Vale do Itajaí: mudança na alíquota de impostos, já que outros estados têm alíquotas diferenciadas, o que provoca a transferência das empresas para outras regiões do país e uma política de exportações mais forte, que proporcionaria as empresas continuarem crescendo, mesmo nos momentos em que a economia nacional passasse por crises como a do momento, tabela 57. No tocante ao primeiro, alíquotas menores deixariam de pressionar os custos e resultariam em lucros maiores. Em relação ao segundo, as exportações cresceriam com a desvalorização cambial dando novo fôlego para a indústria têxtil-vestuário, porém, muitos insumos, atrelados à cotação do mercado internacional estão pressionando os custos internos das empresas e as margens estão diminuindo. Numa situação em que insumos fossem produzidos domesticamente a preços menores, os ganhos da exportação não seriam transferidos para os importadores.

Tabela 57 - Políticas para o Desenvolvimento da Indústria Têxtil-Vestuário Segundo as MPEs Selecionadas do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC - 2002

Decisões políticas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	%
Mudança na alíquota dos impostos	0	0	5	0	0	11	16	32	0	36	100
Política de estímulo as exportações	5	0	0	5	0	0	5	27	21	37	100
Restrição de crédito e taxa de juros	5	0	11	5	21	31	11	11	0	5	100
Estímulo à importação de máquinas	5	0	11	5	21	31	11	11	0	5	100
Programas específicos para o desenvolvimento	0	0	0	0	5	37	16	26	0	16	100
Outra	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

5.8 POLÍTICAS DE PROMOÇÃO E ESTRATÉGIAS DE DESENVOLVIMENTO PARA O CLUSTER INDUSTRIAL TÊXTEL-VESTUÁRIO DA REGIÃO DO VALE DO ITAJAÍ

Após a análise dos fatores internos (empresariais) e externos (sistêmicos), pode-se apresentar uma série de estratégias a serem desenvolvidas para o aumento da competitividade do

cluster. As políticas devem incluir aspectos de reestruturação empresarial, modernização produtiva e integração com instituições de apoio. Abaixo, foram listadas algumas ações que poderiam ajudar na evolução do *cluster*, não estando em ordem de prioridade:

1. Implementar técnicas de gestão empresarial, visando à consolidação de sistemas de gestão integrada em qualidade, custos, recursos humanos, *marketing*, produção.
2. Intensificar as parcerias com fornecedores no desenvolvimento de tecnologias adequadas em máquinas e equipamentos, bem como o desenvolvimento de insumos.
3. Ampliar as vantagens competitivas, com investimentos em aprendizagem e formação profissional e gerencial.
4. Intensificar as relações com os órgãos públicos envolvidos com as atividades.
5. Reduzir a dependência de fatores sistêmicos e influenciar para a redução de tributos.
6. Estabelecer uma estratégia de *marketing* do *cluster*.
7. Desenvolver programas de melhoria da qualidade e sistemas de informações integradas.

Além disso, se faz necessário contemplar estratégias de coordenação regional para estabelecer novas relações setoriais e interfirmas, visando a intensificar as trocas de experiências. Para que os objetivos sejam atingidos, torna-se necessário um projeto de visão mais ampla, que transforme as idéias em realidade. É preciso que se defina como estas ações serão implementadas, quem será o responsável em cada ação, quais os prazos para implementação. Isto exige um conjunto de esforços por parte dos envolvidos, auxiliados por uma equipe de coordenação que assuma a “governança” das políticas e seu acompanhamento.

5.9 SÍNTESE CONCLUSIVA

Diante do exposto, pode-se fazer uma caracterização da indústria têxtil-vestuário do *cluster* da região do Vale do Itajaí. As empresas têxteis-vestuário estão iniciando um processo de consolidação de vantagens competitivas, destacando fatores positivos como infra-estrutura, acesso à matéria-prima, conhecimento e experiência. A análise de custos ainda é bastante deficiente, o que torna as empresas vulneráveis às especulações da concorrência, potencializando as dificuldades de ações conjuntas. As empresas ainda estão muito voltadas para aspectos internos, estratégia que não está errada, deixando entretanto, aspectos externos mais voltados ao cliente, como: *marketing*, publicidade, vendas, tendências de mercado, etc., em segundo plano.

Quanto às características gerais relacionadas à produção, a estrutura é bastante desverticalizada, com o nível de terceirização bastante elevado. O nível de especialização não é elevado, havendo um número considerável de produtos. Não há risco de escassez de matéria-prima.

No aspecto mercadológico, as empresas realizam pouca pesquisa de mercado e de satisfação de clientes, dificultando ações estratégicas para a definição do *design* do produto. O *design* muitas vezes é definido pelo cliente, principalmente quando o produto é destinado ao mercado externo. No mercado interno o *design* é definido a partir de modelos existentes, sendo desenvolvido internamente, na maioria dos casos, através de informações de representantes. No aspecto qualidade, as empresas ainda se utilizam de ações corretivas, não investindo em sistemas integrados de gestão da qualidade, embora muitas empresas admitam a necessidade de implantar melhorias no sistema de gestão.

Com relação à tecnologia, houve poucos investimentos em máquinas de última geração e o desenvolvimento de processos de produção são realizados internamente, havendo pouquíssima integração com os fornecedores. Os investimentos em P & D são irrisórios, não havendo na grande maioria das empresas pessoas especializadas e trabalhando exclusivamente no setor. No entanto, há grande flexibilidade produtiva e adaptações técnicas, proporcionadas pelo acúmulo de experiência por parte dos profissionais ao longo dos anos.

O nível de cooperação ainda é baixo para a obtenção de eficiência coletiva como *cluster*, limitando uma inserção maior diante do crescimento mundial e nacional do mercado têxtil-vestuário. A dinâmica competitiva está restrita, devido ao baixo grau de empreendedorismo e estratégias cooperativas.

6 CONCLUSÃO

O debate sobre economias regionalizadas na forma de *clusters* industriais vem ganhando cada vez mais espaço dentro da Economia Industrial. A importância de iniciativas em conjunto de empresas, obtendo resultados superiores do que as ações individualizadas, gera cada vez mais interesse entre os estudiosos.

O padrão de concorrência da indústria têxtil-vestuário em nível mundial sofreu importantes alterações nas últimas décadas. Determinantes tradicionais de competitividade como disponibilidade de matéria-prima, baixos salários, prolongados incentivos fiscais, entre outros, deram lugar a fatores mais dinâmicos que resultaram em aumento da relação capital-produto, crescimento da mão-de-obra qualificada, fabricação de produtos mais sofisticados, fortalecimento das relações de cooperação, avanço da flexibilização produtiva. A incorporação de novas tecnologias gerou uma melhora significativa no processo produtivo.

A indústria têxtil nacional passou por profundas transformações a partir da abertura comercial, iniciada na década de 90, principalmente por não haverem sido criados mecanismos de proteção para uma indústria que estava acostumada com um mercado altamente protegido contra as importações. O impacto da abertura foi aprofundado pela forte expansão dos países asiáticos no mercado internacional e de artefatos têxteis, incluindo o Brasil. A indústria têxtil-vestuário nacional, está distribuída em diversos pólos regionais pelo Brasil, caracterizando a formação de *clusters* industriais.

O *cluster* têxtil-vestuário do Vale do Itajaí-SC é um sistema industrial localizado consolidado, com significativo agrupamento e evolução histórico/cultural consistente iniciado no século XIX, quando os imigrantes europeus, principalmente alemães, chegaram a região de Blumenau, consolidando a vocação têxtil, já que traziam conhecimento técnico, além da capacidade de empreender, que foi passado ao longo das gerações. A região apresenta importantes economias internas e externas.

As micro e pequenas empresas do *cluster* apresentam um posicionamento defensivo frente ao padrão de concorrência do setor. Adotam estratégias de preços e qualidade, preocupando-se com a concorrência interna entre elas. Concentram seus esforços nos aspectos internos, abdicando

de aspectos relacionados ao mercado, como *marketing* e *design*. Por outro lado, existem iniciativas de profissionalização, apesar de modestas, disponibilidade de mão-de-obra qualificada, proximidade de matéria-prima, matéria-prima em abundância e experiência acumulada.

A abertura comercial da economia brasileira, iniciada no governo Collor e acentuada no Plano Real, inicialmente trouxe profundos impactos negativos à indústria têxtil-vestuário, uma vez que a mesma estava acostumada a proteção contra as importações. O novo padrão de concorrência mundial da indústria têxtil-vestuário chegou ao Brasil, sem que as empresas aqui instaladas estivessem preparadas para competir e sem que houvesse qualquer tipo de política de modernização e desenvolvimento que apoiasse a indústria nacional. Num primeiro momento houve crescimento das importações e diminuição das exportações, proporcionados por uma política econômica e cambial preocupada com o controle da inflação, que mantinha a moeda nacional sobrevalorizada, o que trouxe muitas dificuldades para a indústria local, que aos poucos foi se adaptando a nova realidade, através da modernização tecnológica, redução de empregos, aumento das sub-contratações, terceirização, entre outros.

De forma geral, as micro e pequenas empresas do *cluster* têxtil-vestuário, têm procurado aumentar a competitividade através do aumento das vantagens competitivas centradas no aprendizado, qualificação, espírito empreendedor, terceirização e flexibilização, apesar das relações cooperativas serem pouco densas, o que poderia proporcionar um desenvolvimento ainda maior. As relações de cooperação entre as empresas e dessas com os fornecedores, e as parcerias com as instituições de apoio ainda são muito restritas.

As MPEs do *cluster* consideram a concorrência interna e externa como a maior ameaça para o seu sucesso competitivo, o que dificulta a cooperação entre elas. Um dos maiores desafios é o fortalecimento dos laços entre as empresas, criando um ambiente de maior confiança entre os agentes, proporcionando às empresas que atuem cooperativamente e estabeleçam políticas que proporcionem maior eficiência coletiva.

Em resumo, existem características positivas e negativas do *cluster* têxtil-vestuário do Vale do Itajaí. Entre os positivos, pode-se citar: a) flexibilização produtiva; b) disponibilidade e proximidade de matéria-prima, sem que haja risco de escassez; c) presença de representantes e/ou distribuidores de máquinas e equipamentos; d) disponibilidade de mão-de-obra qualificada e experiente com níveis salariais razoáveis; e) produto de boa qualidade reconhecidos nacional e internacionalmente; f) existência de empresas prestadoras de serviços especializadas; g) presença de

instituições de apoio; presença de instituições de ensino, tanto técnico como superior; h) existência de centros de pesquisa tecnológica.

Entre as características negativas pode-se destacar: a) baixo grau de cooperação com os concorrentes; b) baixo índice de implantação de técnicas de gestão e programas de qualidade; c) pouco investimento na área de pessoal; d) fraco entrelaçamento com fornecedores; e) baixo investimento em moda e *design* e P & D; f) baixo grau de associativismo; g) integração passiva e dependente no mercado internacional.

Em resumo, a competitividade das micro e pequenas empresas do *cluster* têxtil-vestuário do Vale do Itajaí, passa pela elaboração de algumas ações estratégicas ou políticas articuladas que estimulem o desenvolvimento do *cluster* e sua promoção tanto no mercado nacional como internacional. Entre as ações pode-se destacar: a) estimular iniciativas que incrementem as parcerias entre os atores do *cluster*; e b) desenvolver programas para incrementar as gestões profissionais.

É necessário que se estabeleça um Plano de Ação, que seja monitorado, através de uma coordenação geral para que as ações não se percam no tempo e no espaço. É importante que se saiba o que deve ser feito e como se deve fazer, determinando responsáveis e prazos para que as ações ocorram.

As tendências apontam para um crescimento das receitas e de participação no mercado das micro e pequenas empresas do *cluster* têxtil-vestuário do Vale do Itajaí-SC, principalmente através do aumento das exportações devido ao câmbio atualmente favorável, revertendo a situação criada pela abertura econômica e o processo de estabilização inflacionária calcada na âncora cambial.

Confirma-se, assim, a proposição do trabalho, voltada a demonstrar que: as MPEs do *cluster* industrial têxtil-vestuário da região do Vale do Itajaí-SC, apesar de apresentarem algumas deficiências, estão construindo as condições competitivas para aumentar suas posições nos mercados nacional e internacional, além das já existentes que garantem posição de destaque na indústria têxtil-vestuário nacional.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADAMS, J. e A. Jaffe. “Bounding the Effects of R & D: Na Investigation Using Matched Establishment-Firm Data”. *Rand Journal of Economics* 27, n. 4 (1996): 700:721)

ALTENBURG, Tilman, MEYER-STAMER, Jörg, How to Promote Clusters: Policy Experiences from Latin America. Berlim: **German Development Institute; Berlin and Institute for Development and Peace; University of Duisburg**, 1999.

AZEVEDO, G. H. W. A Indústria Têxtil Brasileira. Tese de Mestrado. Rio de Janeiro: COPPEAD/UFRJ, 1997.

BARBOZA, Luiz Carlos, (Coord.) *et al.* Agrupamento (clusters) de pequenas e médias empresas: uma estratégia de industrialização local. **Conselho de Política Industrial e Desenvolvimento Tecnológico**. Rio de Janeiro: CNI, 1998. 38 p.

BENKO, Georges. **Economia, espaço e globalização, na aurora do século XXI**. São Paulo: Hucitec, 1996.

BENKO, Georges, LIPIETZ, Alain. (Orgs.). **As Regiões Ganhadoras – Distritos e Redes: Os novos paradigmas da geografia econômica**. Oeiras (Portugal): Celta Editora, 1994. 276 p.

BOSSLE, Ondina Pereira. **História da Industrialização Catarinense: das origens à integração no desenvolvimento brasileiro**. Florianópolis: CNI/FIESC, 1988

BRITO, Jorge N. P. **Cooperação Inter-Industrial e Redes de Sub-Contratação: Uma Análise do Modus Operandi das Relações de Parceria**. Rio de Janeiro: UFRJ/IEI. 1996.

CAMPOS, Renato Ramos. NICOLAU, José Antônio. CÁRIO, Sílvio Antônio Ferraz. O *Cluster* da Indústria Cerâmica de Revestimento em Santa Catarina: Um caso de sistema local de inovação. In: SEMINÁRIO: *CLUSTERS E SISTEMAS LOCAIS DE INOVAÇÃO: ESTUDOS DE CASO E AVALIAÇÃO DA REGIÃO DE CAMPINAS*, 1999. Campinas. **Anais...** Campinas: Unicamp, 1999.

CAMPOS, Renato R, CÁRIO, Sílvio A F, NICOLAU, José A . Arranjos e Sistemas Produtivos Locais e as Novas Políticas de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico: Arranjo Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí/SC. Florianópolis: Ed. Da UFSC, 2000.

CHESNAIS, François. A mundialização do Capital. São Paulo; Xamã, 1996.

COUTINHO, Luciano, FERRAZ, João Carlos. **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**. São Paulo: Papyrus, 1994.

ECIB – ESTUDO DA COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA BRASILEIRA. Campinas: Unicamp, 1993. (Relatório)

ENRIGHT, M. "The determinants of Geographic Concentration in Industry". Working Paper 93-052, Division of Research, Harvard Business School, Boston, Mass., 1993 (A).

__."Geographical Concentration and Industrial Organization". Ph.D. diss., Harvard University, 1990.

__."Organization and Coordination in Geographically Concentrated Industries", In *Coordination and Information: Historical Perspectives on the Organization of Enterprise*, Editado por D. Raff e N. Lamoreux, 103-142. Chicago: University of Chicago Press, 1995.

FERRAZ, João Carlos, KUPFER, David, HAGENAUER, Lia. **Made in Brazil**. Rio de Janeiro: Campus, 1995. 386 p.

GARCIA, O. L. Avaliação da Competitividade da Indústria Têxtil Brasileira. Campinas: IE/UNICAMP, 1994, Tese de Doutorado.

GARCIA, Renato de Castro. "Aglomerações Setoriais ou Distritos Industriais: um estudo das indústrias têxtil e de calçados no Brasil". Campinas, 1996. 76 p. (Dissertação, Mestrado Ciências Econômicas).

__. Reestruturação Produtiva, Política Industrial e Contratações Coletivas nos anos 90: as propostas dos trabalhadores. A Indústria Têxtil e do Vestuário. Campinas, 2000.

GEREFI

GORINI, Ana P. F. SIQUEIRA, Sandra H. G. Complexo Têxtil Brasileiro. Rio de Janeiro: BNDES, 2000.

GOULARTI, Alcides Filho. Padrões de Crescimento e Diferenciação Econômica em Santa Catarina, Campinas, 2001. (Dissertação, Mestrado).

HERING, Maria Luiza R. **Colonização e Indústria no Vale do Itajaí: O Modelo Catarinense de Desenvolvimento**. Blumenau: Editora da FURB, 1987. 334 p.

HIRATUKA, Célio. "Estruturas de Coordenação na Cadeia Têxtil: um estudo sobre as relações entre indústria têxtil e os fornecedores de fibras químicas, fibras de algodão e máquinas têxteis no Brasil". Dissertação. Campinas, 1996.

HURST, M. A. & SARNO, V. L. C. Cotonicultura Baiana e Indústria Têxtil. Salvador: CPE, 1994.

LINS, Hoyêdo N. **Clusters industriais, competitividade e desenvolvimento regional: da experiência à necessidade de políticas de promoção**. Florianópolis: UFSC/Mestrado em Economia Industrial/NEPIL, 1999. 20 p. (Relatório)

__. Marco Regulatório, Reestruturação Produtiva e Competitividade de Pequenas e Médias Empresas do Complexo Têxtil-Vestuário. Florianópolis, 1998.

LOMBARDI, Laci. Indústria Têxtil de Blumenau: Consolidação, Crise e Reestruturação. Florianópolis, 2001, 184 p. (Dissertação, Mestrado, UFSC).

- MAMIGONIAM, Armen. Brusque: estudo de geografia urbana e econômica. In: SOCIEDADE AMIGOS DE BRUSQUE. **Álbum do 1º centenário de Brusque**. Brusque: SAB, 1960. 41 p.
- __. Estudo geográfico das indústrias de Blumenau. **Revista Brasileira de Geografia**. Rio de Janeiro: IBGE/CNG, n. 3, v. 27, 389-481, julho-setembro/1965.
- MARSHALL, Alfred. *Principes of Economics*. In “Os Pensadores”. São Paulo; Nova Cultural, 1996.
- __. *Principles of Economics* 8º Ed., Londres, Macmillan, 1920.
- MELLO, Isabella J. As Formas Singulares da Reestruturação Produtiva na Indústria Têxtil Catarinense. DIEESE/CESIT, Florianópolis, 2000.
- MITELKA, L. K. “Technical Change and The Global Relocation of Production in Textiles and Clothing”. In Studies in Political Economy, Vol. 36, p. 104-146.
- NETO, João Amato. Reestruturação Industrial, Terceirização e Redes de Subcontratação. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 35, n. 2 p. 33-42, mar./abr. 1995.
- NICOLAU, José A, CÁRIO, Sílvio A F, CAMPOS, Renato R. Arranjos e Sistemas Produtivos Locais e as Novas Políticas de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico. Florianópolis, 1999.
- PEREIRA, Luís Carlos Bresser de. Desenvolvimento Econômico e o Empresário. **Revista de Administração de Empresas**, 2. (4): 79-91. 1962.
- PORTER, Michael E. *Clusters and the New Economics of Competition*. **Harvard Business Review**, New York, v. 76, n. 6, p. 77-90, nov./dec. 1998.
- __. **Competição: On competition**. Estratégias competitivas essenciais. Rio de Janeiro: Campus, 1999. 515 p.
- RIBEIRO, L. G. (1984 a). Introdução à Tecnologia Têxtil. Rio de Janeiro: CETIQT. v. 1.
- __. (1984 b). Introdução à Tecnologia Têxtil. Rio de Janeiro: CETIQT. v. 2.
- ROCHE, Jean. A Colonização e o Rio Grande do Sul. Porto Alegre, Globo, 1969.
- RODRIGUEZ, A. F. Cadeia Têxtil. **Revista Têxtil**, São Paulo, p. 22-23, 1997.
- RUAS, Roberto. O Conceito de Cluster e as Relações Interfirmas no Complexo Calçadista do Rio Grande do Sul. In: Fensterseifer, Jaime E. (Org.). *O Complexo Calçadista em Perspectiva: Tecnologia e Competitividade*. Porto Alegre: Ortiz, 1995, p. 55-96
- SCHMITZ, Hubert. Pequenas Empresas e Especialização flexível em países menos desenvolvidos. In: PADRÕES TECNOLÓGICOS E POLÍTICOS DE GESTÃO: COMPARAÇÕES INTERNACIONAIS, Maio 1989, São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP/UNICAMP/BID, p. 151-189, maio/ago. 1989.

__. Eficiência coletiva: caminho de crescimento para a indústria de pequeno porte. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 18, n. 2, p. 164-200, 1997.

__. Pequenas Empresas e Especialização Flexível em Países Menos Desenvolvidos. In: Padrões Tecnológicos e Políticas de Gestão: Comparações Internacionais, Maio 1989, São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP/UNICAMP/BID, p. 151-189, Maio/Ago. 1989.

SCHULZ, Arlindo. “Uma Análise da Causa da Queda da Competitividade Externa da Indústria Têxtil do Vale do Itajaí”, dissert. Blumenau, 1999

SENGENBERGER, Werner, PYKE, Frank. Small Firm Industrial Districts and Local Economic Regeneration: Research and Policy Issues. Labour and Society, Switzerland, Jan 1991.

SIMONSEN, Roberto. Evolução Industrial do Brasil e outros Estudos. São Paulo, Ed. Nacional.

SOUZA, Maria Carolina A F. de. Pequenas e Médias Empresas na Reestruturação Industrial. Edição SEBRAE, Brasília, 1995.

__. Inserção Competitiva das Empresas de Pequeno Porte, MICT/FECAMP, Campinas, 1998.

__. Cooperação Interempresas e Difusão das Inovações Organizacionais. SCTDE/FECAMP/UNICAMP-IE, Campinas, 1993.

SOUZA, Maria Carolina A F. de, BOTELHO, Marisa dos Reis A, A Potencialidade da Contribuição das Redes de Pequenas Empresas para o Desenvolvimento Local. Ensaio Econômico, Uberlândia, 2000.

SOUZA, Maria Carolina A F. de, BACIC, Miguel Juan. **Pensando políticas para as PEs:** importância das formas de inserção e das condições de apropriação dos benefícios. Campinas: Unicamp, 1998. 17 p. (Relatório)

SOUZA, Maria Carolina A F. de, MAZZALI, Leonel, BACIC, Miguel Juan. Relações de cooperação com as grandes empresas: oportunidades e limites para o desenvolvimento de pequenas e médias empresas – reflexões para o caso Brasil. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v. 18, n. 2, p. 201-234, 1997.

STAHL, K. “Differentiated Products, Consumer Search, and locational Oligopoly”. *Journal of Industrial Economics* 31, n. 1/2(1982): 97-114.

STEIN, Stanley. Origens e Evolução da Indústria Têxtil no Brasil – 1880/1950. Rio de Janeiro, Campus, 1979.

STIGLER, G. “The Division of Labor Is Limited by the Extent of the Market”. *Journal of Political Economy* 59, n. 3 (1951): 185-193.

VILLELLA, A . & SUZIGAN, W. Política de Governo e Crescimento da Economia Brasileira 1880-1945, 12º ed., Rio de Janeiro, IPEA, 1975.

APÊNDICE

QUESTIONÁRIO / ROTEIRO PARA ENTREVISTA

DINÂMICA COMPETITIVA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO CLUSTER INDUSTRIAL TEXTIL-VESTUÁRIO DO VALE DO ITAJAÍ - SC Dissertação de Mestrado em Economia Industrial – UFSC

1 A ORGANIZAÇÃO () micro () pequena

1.1 Razão Social _____

1.2 Endereço _____ Cidade _____

1.3 Fone _____ Fax _____ E-mail _____

1.4 Data de Fundação ____/____/____

1.5 Responsável pelas informações _____ Cargo _____

1.6 Composição acionária e de capital () Limitada () Sociedade Anônima

Familiar _____ % Outros Sócios _____ %

Nacional _____ % Estrangeiro _____ %

1.7 Qual a origem étnica dos fundadores e atuais sócios?

1.8 Cite por ordem de faturamento e percentual de participação os principais produtos comercializados pela empresa.

PRODUTOS	% de participação no volume total de vendas

1.10 Qual é o faturamento da empresa?

ANO	MERCADO INTERNO R\$	MERCADO EXTERNO (US\$)	TOTAL R\$
1994			
1995			
1996			
1997			
1998			
1999			
2000			
2001			

2.7 Quais das seguintes medidas adotadas na empresa, exerce importante influência sobre a eficiência da produção. Gradue: pouca influência (nota 1)
muita influência (nota 10)

CRITÉRIOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Diminuir os custos dos insumos										
Terceirizar – otimizando produção										
Modernizar instalações, processo, e tecnologia										
Treinar pessoal										
Utilizar novas matérias-primas										
Flexibilizar a produção para novos produtos										
Melhorar o <i>lay-out</i> da fábrica										
Investir em planejamento e controle da produção										
Otimizar uso das máquinas / mix de produção										
Manter capacidade ociosa para pedidos urgentes										
Aumentar a produtividade, racionalizando tarefas										
Atender os requisitos da Norma ISO 9001: 2000										

3 QUALIDADE

3.1 Qual a metodologia utilizada para solucionar os problemas do cliente?
 Telefone 0800. Atendimento da área comercial.
 Treinamento Representantes outros _____

3.2 A sua empresa realiza pesquisa de satisfação de clientes?
 Sim Não

3.3 Qual o principal problema apontado pelos clientes?
 Qualidade do produto Preço do produto
 Prazo de entrega Diferencial no produto concorrente
 Prazo de pagamento Outros _____

3.4 Quais os principais objetivos da empresa quando pesquisa o cliente/mercado?
 Gradue: pouca importância (nota 1)
 muita importância (nota 10)

CRITÉRIOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Identificar novos mercados										
Identificar tendências do setor têxtil/vestuário e futura demanda										
Conhecer os hábitos dos consumidores										
Identificar a satisfação quanto ao grau de qualidade do produto										
Conhecer o nível de satisfação no atendimento										

3.5 Qual a sistemática adotada para o controle da qualidade na sua empresa?

- inspeção de matéria-prima
- registros de controle de qualidade
- inspeção de processo
- treinamento para monitoramento do processo
- inspeção no produto acabado
- os requisitos ISO 9000 estão implantados
- manutenção preventiva nas máquinas
- registros de especificação técnica na fábrica
- especificações que acompanham o processo produtivo
- especificação técnica na compra de matéria-prima

3.6 A empresa tem estabelecido formalmente uma política de qualidade?

- Sim Não

3.7 A empresa tem estabelecido um programa formal de melhoria da qualidade, através de alguma metodologia?

- Sim Não

3.8 Em caso positivo, quais os motivos da implantação do Programa de Qualidade?

- os concorrentes implantaram
- para aumentar a produtividade
- para a melhoria da qualidade
- para melhoria do ambiente de trabalho
- para otimização de processos e redução de custos
- Outros (especificar) _____

3.9 Quais as principais características para avaliar a qualidade do produto final?

- Gradue: pouca importância (nota 1)
 muita importância (nota 10)

CRITÉRIOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Adequação ao uso										
Conformidade com as especificações técnicas										
Durabilidade										
Qualidade de acabamento										
Nível de satisfação do cliente										
Percentual de reclamações										

3.10 Em que estágio está a implantação do Programa de Melhoria da Qualidade?

- inicial – estruturação 3 a 5 anos
- 1 ano mais de 5 anos
- 2 anos

3.11 Quais os principais resultados obtidos com o Programa Qualidade?

- 4.9 De quais feiras a empresa participa?
() Feira Internacional da Indústria Têxtil - FENIT ()
() Feira Internacional de Tecelagem – FENATEC
() Outras _____
- 4.10 Quem mais exige melhorias e qualidade de seus produtos?
() varejistas () usuários finais () representantes comerciais
() importador () mercado () agentes de exportação
- 4.11 As novas condições de concorrência decorrentes da abertura comercial e da valorização da moeda nacional a partir de 1990 provocaram iniciativas conjuntas entre as empresas locais?
() sim () não
- 4.12 Em caso positivo, assinale quais das iniciativas a seguir predominaram:
() Absorção coletiva de novas tecnologias
() Desenvolvimento de novos produtos
() Incorporação de novas técnicas de produção e gestão
() treinamento e desenvolvimento de pessoal
() Abertura de novos mercados
() outras _____
- 4.13 Em caso de resposta negativa na questão 4.11, indique as razões.

5 GESTÃO E ESTRATÉGIA

- 5.1 A empresa possui sistema de informática integrado em rede?
() Sim () Não
- 5.2 Está conectada a INTERNET?
() Sim () Não
- 5.3 Quais as bases utilizadas para fixação de preços?
() custo total mais a margem (*mark up*) percentual
() em função do mercado (oferta x demanda)
() retorno mínimo do capital investido
() preço por peça – referência utilizada pelo mercado na exportação
() evitar a entrada de novos concorrentes.
() outros (especificar) _____

- 5.4 Qual a influência que os seguintes fatores exercem sobre a determinação do preço final do produto. Gradue: pouca influência (nota 1) ... muita influência (nota 10)

CRITÉRIOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A concorrência acirrada existe no setor										
A disponibilidade de matéria-prima										
A política fiscal do Governo										
A política cambial do Governo										
Custos do transporte										
Custos portuários (exportação)										
O preço fixado pela concorrência										

- 5.5 Indique as dificuldades à entrada de novas empresas no setor têxtil/vestuário. Priorize 1 (pequena dificuldade) ,2,3... 9,10 (dificuldade maior)

- () valor do capital inicial do investimento
 () custo do capital de giro
 () dificuldade de obtenção de matéria-prima
 () acesso à tecnologia
 () obtenção de mão-de-obra especializada
 () falta de incentivos do município

 () escala mínima de produção para obter custos compatíveis
 () terrenos disponíveis e o seu valor para instalação da fábrica
 () capacidade ociosa das empresas instaladas
 () existência de canais de distribuição para colocação dos produtos no mercado.

- 5.6 A empresa utiliza serviços de assessoria e consultoria? () Sim () Não
 Em que áreas?

- () produção () vendas () pessoal () mercado
 () administração () custos () fiscal () outras

- 5.7 A sua empresa prefere a:

- () verticalização () desverticalização

- 5.8 Quais destas técnicas de Produção/Gestão a empresa já implantou, está implantando, ou pensa em implantar em função das novas condições concorrenciais a partir de 1994?

	IMPLANTADO	IMPLANTANDO	PLANEJADO
ISO 9001:2000			
Selo ambiental			
<i>Kanban</i>			
5S – Organização/Limpeza			
Qualidade total			
Cad/Cam			
<i>Lay out</i>			
Engenharia de valor/racionalização de produtos			
Manutenção preventiva			

Produção de qualidade assegurada			
Redução do Set-up			
Grupos de Melhoria – GMs CCQ			
Cédulas de produção			
<i>Just in Time</i>			

5.9 Está buscando a:

- () diversificação de produtos (explorando nichos de mercado)
 () especialização de produtos (para determinado segmento de mercado)

5.10 Indique qual a sua forma de competição no mercado nacional?

Priorize 1 (forma menos usada),2,3... 10 (forma mais utilizada)

- () melhorando a qualidade do produto () investindo em tecnologia
 () criando novos modelos de produtos () pesquisando novos nichos de mercado
 () reduzindo o preço via custos () reduzindo preços via margem de lucro
 () não se preocupa com o concorrente () intensificando propaganda/publicidade
 () investindo na qualificação do pessoal () garantia e bom atendimento
 () outras _____

6 TÉCNOLOGIA E INOVAÇÃO

6.1 Qual o montante de novos investimentos em máquinas e equipamentos nos últimos dois anos ?

- () até R\$ 10.000,00 () de R\$ 10.000,00 até R\$ 20.000,00
 () de R\$ 20.000,00 até R\$ 40.000,00 () de R\$ 40.000,00 até R\$ 80.000,00
 () acima de R\$ 80.000,00

6.3 Quais as principais inovações adotadas pela empresa em seus produtos e processos, durante a década de 90. Gradue: Pouca importância (nota 1) Muita importância (nota 10)

INOVAÇÕES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inovações de produto										
Lançamento de novos produtos										
Alterações nas características técnicas										
Inovações no processo produtivo										
Inclusão de novas máquinas/equip. na fábrica										
Introdução de novas matérias-primas										
Mudanças no lay-out da fábrica										
Expansão das instalações físicas										
Introdução de novas técnicas de gestão										

6.4 Assinale em que aspectos a empresa efetua testes:

() () ()
 () () () outros _____

6.5 A sua empresa segue alguma norma de padronização para produtos?

() Sim () não

Qual? _____

6.6 Qual é a importância dos seguintes objetivos no desenvolvimento dos produtos?

Gradue: Pouca importância (nota 1) Muita importância (nota 10)

CRITÉRIOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Agilizar a introdução de novos produtos no mercado										
Agilizar respostas às mudanças no mercado										
Aperfeiçoar a qualidade do produto										
Adequar os produtos às normas técnicas										
Introduzir novas matérias-primas										

6.7 Identifique a origem dos principais equipamentos utilizados no processo de produção:

1) da própria região onde a empresa está localizada;

2) de outros Estados;

3) do exterior.

Equipamentos	1 (%)	2 (%)	3 (%)	Ano Aquisição

6.8 Assinale as fontes de informação para processos inovativos – incorporação de novas tecnologias – (como maquinário ou organização da produção).

	Frequente	Ocasional	Nunca
Desenvolvidas Internamente na empresa			
Adaptadas internamente			
Ocasões sociais (bares, clubes, etc)			
Cooperação com agentes de exportação/representantes			
Cooperação com fornecedores de máquinas			
Feiras – nacionais e internacionais			
Cooperação com clientes			
Publicações especializadas			

Cooperação com empresas locais			
Visita em outras empresas fora da região			
Troca de informações entre associados			
Visita de outros empresários			
Trabalhadores empregados em outras empresas			
Consultores especializados da região			
Consultorias especializadas fora da região			
Intercâmbio com centros tecnológicos			
Outros (especificar)			

6.9 Na área de P&D (pesquisa e desenvolvimento), quais as pessoas que trabalham em tempo integral e sua formação?

PESSOAS	QUANTIDADE	FORMAÇÃO
Engenheiros		
Técnicos de Nível Superior		
Técnicos de Nível Médio		
Auxiliares técnicos		
Pessoal de apoio		

6.10 Como são estabelecidos os gastos com Pesquisa e Desenvolvimento?

- () _____% das vendas/faturamento () verbas aleatórias
 () verba fixa anual, conforme planejamento() negociações com os clientes
 () Outros (especificar) _____

6.11 Qual o volume gasto no último ano com Pesquisa e Desenvolvimento?

7. FORNECEDORES

7.1 Quais os critérios adotados pela empresa para escolha dos fornecedores?

Gradue: Pouca importância (nota 1) Muita importância (nota 10).

CRITÉRIOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Preço baixo										
Facilidade nas negociações para pagamento										
Garantia dos prazos de entrega										
Cumprimento de especificações técnicas										
Garantia da qualidade										
Conteúdo tecnológico dos insumos										
Garantia do produto										
Busca de relações de longo prazo/parceria										

7.2 Quanto a escassez das matérias-primas, assinale quanto a situação atual e a perspectiva para os próximos 5 anos.

7.10 Identifique as principais vantagens que podem ser associadas a localização da empresa na região

1) sem importância; 2) pouco importante; 3) importante; 4) muito importante

Externalidades	1	2	3	4
Infra-estrutura disponível (física e de serviços)				
Disponibilidade de mão-de-obra				
Qualidade da mão-de-obra				
Custo da mão-de-obra				
Existência de programas governamentais				
Proximidade com universidades e centros de pesquisa				
Proximidade com os fornecedores de insumos				
Proximidade com os clientes/consumidores				
Outros; especificar:				

8 FINANCIAMENTOS

8.1 Identifique por ordem de importância as principais fontes de financiamento:

1) sem importância; 2) pouco importante; 3) importante; 4) muito importante

Fontes	1	2	3	4
Recursos próprios				
Banco oficial comercial				
Banco oficial de desenvolvimento				
Bancos privados				
Recursos externos				
Outros: especificar				

8 RECURSOS HUMANOS

8.1 Assinale quais os benefícios concedidos pela empresa

- assistência médica – odontológica vale-transporte
 convênios com comércio refeitórios próprios
 doação de cesta básica premiação por assiduidade
 prêmio por produção/racionalização outros (especificar) : _____

8.2 Qual o *turnover*? (média mensal em % de 1999) _____%

Qual é o percentual de funcionários parentes? _____%

Qual o percentual de funcionários da região _____% e fora da região _____%

8.3 Preencha quantas horas trabalhadas e de treinamento nos últimos anos?

ANO	HORAS TRABALHADAS	HORAS TREINAMENTO
-----	-------------------	-------------------

1999		
2000		
2001		

8.4 Qual o número de funcionários?

ANO	PRODUÇÃO	INDIRETOS	TERCEIRIZADOS
1994			
1995			
1996			
1997			
1998			
1999			
2000			
2001			
2002			

8.5 Quais as principais necessidades de treinamento dos funcionários?

8.6 Há disponibilidade de mão-de-obra qualificada na região para atender a demanda das empresas? () Sim () Não

Quais áreas são escassas? _____

8.7 Qual a escolaridade da mão-de-obra na empresa?

Nível de escolaridade	Número de funcionários	%
Analfabetos		
Primeiro grau incompleto		
Primeiro grau completo		
Segundo grau incompleto		
Segundo grau completo		
Nível Universitário incompleto		
Nível Universitário completo		
Nível Pós-graduação		
Nível Mestrado		

8.8 Assinale quais as metodologias utilizadas para conscientizar funcionários quanto a necessidade de melhorias, qualidade e outros programas.

Item	Administração	Gerência	Supervisão	Funcionários
Palestras				
Consultorias				
Cursos				
Vídeos				
Reuniões				
Debates				

8.9 Qual o número de funcionários na produção com treinamento específico em produção de artigos têxtil-vestuário

Curso	Número de funcionários	%
Curso na Escola Técnica		
2º Grau tecnólogo em madeira		
Curso Eng. Industrial, de Produção		
Cursos específicos e rápidos SENAI		
Outros:		

8.10 Quais as medidas que a empresa vem tomando na área de pessoal. Priorize 1(nunca tomada),2,3...10(tomada)

- () Formação de funcionários polivalente/multifuncionais
 () Programas de motivação dos funcionários
 () Convênios com SENAI para formação/reciclagem dos funcionários
 () Implantação de Cargos e Salários
 () Pesquisa salarial para ajustes internos
 () Ampliação dos benefícios (bolsa de estudo, assistência médica e social)
 () Maior delegação de decisões ao chão-de-fábrica
 () Implantação sistema de distribuição de resultados
 () Outras (especificar): _____

9. RELAÇÕES SETORIAIS - COMPETIÇÃO E COOPERAÇÃO

9.1 A localização da empresa no pólo industrial traz benefícios?

- () Sim () Não

Quais as vantagens?

Quais as desvantagens?

A tradição e cultura local são importantes? () Sim () Não

Qual a maior ameaça do setor?

Qual a melhor oportunidade?

A ação conjunta ou coletiva é importante no novo cenário concorrencial pós 1994?

- () sim () não

Por quê?

9.2 Indique quais iniciativas deveriam ser promovidas para melhorar o desempenho do pólo têxtil-vestuário da região. Priorize 1 (não promover), 2,3... 10 (promover sempre)

- treinamento especializado de gerentes – atitudes empreendedoras e de liderança
- treinamento especializado (humano) para a formação de supervisores de produção
- formação técnica das lideranças e dos funcionários
- melhor compreensão sobre o padrão tecnológico do setor
- investimentos em softwares adequados para a indústria têxtil-vestuário
- investimentos em maior profissionalização das empresas
- investimentos em conjunto para melhorias no fornecimento da matéria-prima
- investimentos para evitar a escassez da matéria-prima para os próximos anos

9.3 Qual o principal fator de competitividade de uma indústria têxtil-vestuário? Gradue:

CRITÉRIOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Qualidade										
Preço										
Segmento do mercado (nicho)										
Tecnologia – máquinas e equip.										
Outros										

9.4 Qual é o tipo de cooperação que ocorre com mais frequência com os fornecedores?

Priorize 1(nunca ocorre),2,3... 10 (sempre ocorre)

- Uso de equipamentos
- Desenvolvimento conjunto de projetos
- Uso de laboratórios
- Organização de feiras e eventos
- Troca de informações sobre o desempenho do produto e da matéria prima

9.5 Como evoluíram as relações de cooperação com as demais empresas do arranjo na região com relação às seguintes atividades, nos últimos cinco anos

(1) forte diminuição (2) diminuição (3) estável (4) aumento (5) forte aumento

Atividades cooperativas	1	2	3	4	5
Troca de informações					
Ensaio para desenvolvimento e melhoria de produtos					
Ações conjuntas para capacitação de RH					
Ações conjuntas de vendas e marketing					
Ações conjuntas no desenvolvimento de produtos					
Outras (especificar)					

9.6 Como evoluíram as relações de cooperação com seus fornecedores locais (de insumos e/ou equipamentos) em relação às seguintes atividades, nos últimos cinco anos?

(1) forte diminuição (2) diminuição (3) estável (4) aumento (5) forte aumento

Atividades cooperativas	1	2	3	4	5
Troca de informações					
Ensaio para desenvolvimento e melhoria de produtos					

Ações conjuntas para capacitação de RH					
Ações conjuntas de vendas e marketing					
Outras (especificar)					

- 9.7 A empresa mantém parceria para aumento da capacitação tecnológica: Sim(s); não(n)
 Desenvolvimento projetos conjuntos com outras empresas
 Desenvolvimento de máquinas para atender as novas características do produto
 Desenvolvimento de colas, tintas e para atender as novas exigências do mercado
 Troca de informações sobre o desempenho e resistência de produtos
 Laboratórios para análise de problemas técnicos e desenvolvimento de produtos.

- 9.8 Há algum acordo de cooperação ou parceria entre a sua empresa e outras empresas para a produção, comercialização ou exportação de produtos ? Sim Não

- 9.9 Assinale as relações interfirmas para troca de informações

Agente	Frequente	Ocasional	Nenhuma
Serviços de manutenção			
Agentes de Exportação			
Representantes			
Consultorias			
Bibliotecas especializadas			
Universidades			
SENAI			
Outros			

- 9.10 A cooperação entre a empresa e seus concorrentes ocorre com maior frequência em que aspectos? Priorize 1 (quase nunca ocorre), 2, 3... 10 (ocorre sempre)
 desenvolvimento tecnológico
 organização de feiras
 processo de importação
 processo de exportação
 negociação com o governo
 empréstimo de matéria-prima
 negociação com o sindicato dos funcionários
 solução de problemas comuns (transporte, energia)
 marketing setorial (divulgação de produtos da região)
 empréstimo máquina/equipamento
 outros (especificar) _____

- 9.11 Quais dos serviços abaixo, mantidos pelo SENAI ou outras instituições de qualificação, a empresa utiliza:
 Caracterização e seleção de matéria-prima
 Desenvolvimento de produtos
 Cursos específicos oferecidos
 Assessoria e transferência de tecnologias
 Parcerias no desenvolvimento de projetos

- () Análises e ensaios de matérias-primas e produtos acabados
 () Outros _____

9.12 Na competição com rivais, quais os principais fatores? Priorize 1,2,3...10 (principal fator)

- () preço () pontualidade na entrega
 () qualidade () flexibilidade de produção

9.13 Qual o principal resultado que sua empresa obteve destas iniciativas de ação conjunta com empresas concorrentes, fornecedores e instituições? Priorize 1(menor),2,3...10 (maior resultado)

- () Aumento de produtividade () Aumento de produção
 () Novos produtos () Qualidade de mão de obra
 () Revitalização do setor () Fortalecimento dos lobbys
 () Aumento do faturamento () Abertura Novos mercados

9.14 A empresa mantém relações importantes com agentes situados fora da região?

- () sim () não

Identifique estes agentes.

Quais os vínculos?

Quais os motivos dos vínculos?

Quais os resultados obtidos?

10. ASPECTOS SISTÊMICOS

10.1 Quais as decisões políticas que devem ser tomadas para apoiar o desenvolvimento da indústria têxtil-vestuário ? Priorize 1(menor importância),2,3...10 (maior importância)

- () mudança na alíquota dos impostos
 () política de estímulo as exportações
 () restrição de crédito e taxa de juros
 () estímulo à importação de máquinas
 () programas específicos para o desenvolvimento
 () outra _____

10.2 Qual a sua avaliação sobre a atuação do Sindicato e Associação Comercial como órgãos representativos da classe e de apoio para estimular o desenvolvimento da indústria?

- () Excelente () Boa () Média () Ruim () Péssima

- 10.3 Quais dos fatores sistêmicos e institucionais que exercem maior influência sobre o desempenho da sua empresa? Priorize 1(pouca influência),2,3... 10 (importância maior)
- Política de transporte rodo-portuários (tarifas/qualidade)
 - Distorções no sistema de política tributária
 - Falta de uma política de desenvolvimento industrial
 - Falta de incentivos na política de comércio exterior
 - Política cambial instável
 - Falta de incentivo a P&D (pesquisa e desenvolvimento)
 - Difícil acesso à tecnologia externa
 - Ameaça dos concorrentes internacionais
 - Ameaça de produtos substitutos/alternativos
 - Elevado custo do capital para investimentos
- 10.4 Que iniciativas em nível institucional público e privado podem contribuir para aprofundar as relações de cooperação e formação de um pólo industrial regional em que ocorram ganhos para todos (*cluster* industrial)?

ANEXOS

ANEXO 1

Tabela 56 – Localização dos Principais Fornecedores das MPEs do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC na Visão das Empresas Seleccionadas - 2002

Insumos	Localização dos fornecedores %										Tot %
	Prod. Própria	Vale	SC	PR	RS	SP	RJ	NE	Imp		
Fio				100							100
Linha		100									100
Produtos tinturaria				100							100
Embalagens		100									100
Etiquetas		100									100
Botão		100									100
Zíper		100									100
Malha		030		070							100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

ANEXO 2

Matérias-primas/insumos (tab 7.6)

Vantagens	1	2	3	4	Total %
Rapidez na entrega	00	00	42	58	100
Custos de transportes	11	48	05	00	100
Assistência técnica oferecida	00	00	74	26	100
Condições de financiamento	68	32	00	00	100
Vantagens de preço	42	58	00	00	100
Atributos de qualidade outras (especifique)	00	16	73	11	100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

ANEXO 3

Tabela 57 – Origem dos Equipamentos das MPEs do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC na Visão das Empresas Seleccionadas - 2002

Equipamentos	Região	Outros Estados	Exterior	Ano médio de aquisição
Talhadeiras		03	01	
Máquinas de tecer		00	04	
Máquinas de corte		04	07	
Enfestadeiras	03		00	
Máquinas de costura		05	02	

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

ANEXO 4

Tabela 58 – Motivos para Implantar Programa de Qualidade nas MPEs do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC na Visão das Empresas Seleccionadas - 2002

Motivos	No empresas
Os concorrentes implantaram	01
Aumentar a produtividade	02
Melhoria da qualidade	06
Melhoria do ambiente de trabalho	02
Otimização de processos e redução de custos	05
Outros	00

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Tabela 59 – Resultados da Implantação de Programa de Qualidade nas MPEs do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC na Visão das Empresas Seleccionadas - 2002

Resultado	No emp	Resultado	No emp
Qualidade do produto	08	Satisfação do funcionário	03
Satisfação do cliente	08	Melhoria do ambiente de trabalho	06
Melhoria da concorrência	02	Outros	00
Produtividade	05		

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Tabela 60 – Estágio de Implantação do Programa de Qualidade nas MPEs do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC na Visão das Empresas Seleccionadas - 2002

Estágio	No emp	Estágio	No emp
Inicial – estruturação	02	3 a 5 anos	01
1 ano	01	Mais de 5 anos	02
2 anos	04		

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

Tabela 61 – Benefícios Concedidos pelas MPEs do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC na Visão das Empresas Seleccionadas - 2002

Benefícios concedidos	No empresas	Benefícios concedidos	No empresas
Assistência médica – odontológica	00	Vale-transporte	06
Convênios com o comércio	03	Refeitórios próprios	07
Doação de cesta básica	01	Premiação por assiduidade	09
Prêmio por produção/racionalização	04	Outros	08

Fonte: Pesquisa de campo (2002)

ANEXO 5

Valoração média mercado interno e externo (4.7)

Características	Mercado	
	Interno	Externo
Lealdade à marca	7	6
Valorização da tradição da empresa	8	8
Garantia de devolução dos produtos em caso de defeito	7	5
Obtenção de prazo de pagamento	7	4,80
Preocupação com prazo de entrega	8	9,5
Atendimento dos padrões de qualidade	8	10
Preocupação com as questões ambientais	7,8	7,7
Preocupação com padrões e normas técnicas	7,60	9
Outras		

ANEXO 6

Tabela 63 - Principais Objetivos ao Pesquisar Cliente/Mercado das MPEs do *Cluster* Industrial Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí-SC na Visão das Empresas Seleccionadas - 2002

Critérios	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	%
Identificar novos mercados	5	0	0	0	5	32	21	21	5	11	100
Identificar tendências do setor têxtil/vestuário e futura demanda	0	0	0	0	5	21	41	11	11	11	100
Conhecer os hábitos dos consumidores	0	0	0	0	16	21	31	21	0	11	100
Identificar a satisfação quanto ao grau de qualidade do produto	0	0	0	0	5	5	21	32	16	21	100
Conhecer o nível de satisfação no atendimento	0	0	0	0	16	11	36	11	5	21	100

Fonte: Pesquisa de campo (2002)