

Priscila Marques da Rosa

**A COMPETITIVIDADE DAS INDÚSTRIAS DO SUL DE SANTA
CATARINA: OS FATORES SETORIAIS E SISTÊMICOS**

Florianópolis, (SC)

2004

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
CURSO DE GRADUAÇÃO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**A COMPETITIVIDADE DAS INDÚSTRIAS DO SUL DE SANTA
CATARINA: OS FATORES SETORIAIS E SISTÊMICOS**

Priscila Marques da Rosa

Florianópolis, (SC)

2004

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO- ECONÔMICO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

A COMPETITIVIDADE DAS INDÚSTRIAS DO SUL DE SANTA
CATARINA: OS FATORES SETORIAIS E SISTÊMICOS

Monografia submetida ao Departamento de Ciências Econômicas para a obtenção da carga horária na disciplina CNM 5420 – Monografia

Por: Priscila Marques da Rosa

Orientador: Prof. Dr. Renato Ramos Campos

Área de concentração: Economia Industrial

Palavras-chave: 1. Competitividade
2. Fatores setoriais
3. Fatores sistêmicos

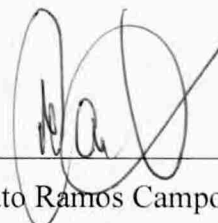
Florianópolis, (SC)

2004

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

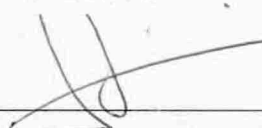
A Banca examinadora resolveu atribuir a nota _____ à acadêmica PRISCILA MARQUES DA ROSA na disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora:



Prof. Dr. Renato Ramos Campos

Orientador



Prof. Dr. Luiz Carlos de Carvalho

Membro da Banca



Prof. Dr. Ricardo Oliveira

Membro da Banca

*“A vida não cessa.
A vida é fonte eterna
e a morte é o jogo escuro das ilusões.”
(André Luiz)*

AGRADECIMENTOS

A Deus, pela saúde e capacidade de enfrentar os desafios.

Aos meus pais, Cilon e Elida que sempre estiveram presentes comigo, nunca me deixando na mão. Eu amo muito vocês.

Ao meu namorado Glauco, que presenciou todo esse tempo do preparo da monografia, pela paciência que teve comigo, agradeço-o .

Aos meus amigos e colegas que fiz durante o curso, especialmente Camila, Criscie, Kadu, Pierre e Rosiane que estagiaram comigo e concluíram algumas disciplinas juntos.

Ao meu professor e orientador Renato Ramos Campos, por ter aceito a orientação e a sua atenção e paciência apesar das dificuldades.

Aos professores que construíram minha vida acadêmica, os quais fiz grandes amizades.

As meninas que moraram comigo, a todas as pessoas que, de maneira direta ou indireta, contribuíram para minha formação no Curso de Ciências Econômicas.

Obrigada a todos.

SUMÁRIO

LISTADE FIGURAS.....	09
LISTA DE QUADROS.....	09
RESUMO.....	10
CAPITULO 1. INTRODUÇÃO.....	11
1.1 Contextualização.....	11
1.2 Objetivo Geral.....	13
1.3 Objetivos Específicos.....	13
1.4 Metodologia.....	13
1.5 Estrutura do trabalho.....	16
CAPITULO 2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA SOBRE COMPETITIVIDADE INDUSTRIAL.....	18
2.1. Abordagem teórica sobre competitividade industrial.....	18
2.2. Fatores determinantes da competitividade.....	23
2.3. Abordagem de alguns autores sobre competitividade	30
2.4. O foco em arranjos produtivos e inovativos locais. O processo de aprendizagem e as características do conhecimento.....	38
2.5. O contexto local dos processos de aprendizagem.....	41
2.6. A configuração do sistema local de inovação e a dinâmica dos processos de aprendizagem.....	43

CAPITULO 3. A FORMAÇÃO DOS SETORES INDUSTRIAIS ANALISADOS NO CONTEXTO DO DESENVOLVIMENTO DA REGIÃO SUL.....	45
3.1. Características físicas e demográficas.....	45
3.2. As condições de acumulação regional	47
3.3. A imigração em Santa Catarina: os italianos no sul do Estado.....	49
3.4. O desempenho da pequena produção mercantil no sul de Santa Catarina.....	51
3.5. O desenvolvimento do processo de industrialização em Santa Catarina e seus reflexos na estrutura econômica da região sul.....	53
3.6. A expansão do setor consolidado (carvão) e as novas indústrias na região sul de Santa Catarina.....	56
3.6.1. O setor carbonífero.....	56
3.6.2. A indústria cerâmica.....	58
3.6.3. A indústria de plástico.....	60
3.6.4. A indústria do vestuário.....	64
CAPÍTULO 4. ANÁLISES DAS VANTAGENS COMPETITIVAS SETORIAIS E OS FATORES SISTÊMICOS.....	68
4.1. O setor carbonífero.....	68
4.2. O setor cerâmico.....	75
4.3. O setor plástico.....	84
4.4. O setor vestuário.....	89
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	96
REFERÊNCIAS.....	100

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Estratégia competitiva de longo prazo no nível da firma.....	22
Figura 2 - Fatores Determinantes da Competitividade.....	23
Figura 3 - Triângulo da competitividade estrutural.....	25
Figura 4 - Níveis de análise – Determinantes da Competitividade Sistêmica.....	30

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Itens que Compõem os Fatores Empresariais.....	27
Quadro 2 – Itens que Compõem os Fatores Estruturais.....	27
Quadro 3 - Itens que Compõem os Fatores Sistêmicos.....	27

RESUMO

A monografia analisa o surgimento dos setores carbonífero, cerâmico, plástico e vestuário, na região sul de Santa Catarina. Estudam-se os fatores determinantes da competitividade de cada setor específico. As análises de competitividade levam em conta, simultaneamente, os processos internos à empresa e à indústria e as condições econômicas do ambiente, identificando os fatores relevantes para o sucesso competitivo, que variam de setor para setor caracterizando diferentes padrões de concorrência. O estudo mostrou que, a extração de carvão teve seu auge em 1985 e a partir desta data, com o declínio da atividade carbonífera, a estrutura industrial local desenvolveu um processo de diversificação. O setor cerâmico mostrou-se expressivo por motivos como o volume de produção, sua concentração geográfica, pela representatividade nacional do setor e outros fatores importantes no segmento. O mercado passou a exigir uma maior qualidade do produto em função da acirrada concorrência, em nível nacional ou internacional fazendo as indústrias investirem em tecnologia e pesquisas. No sul catarinense encontram-se as principais atividades de transformação de plástico: descartáveis e flexíveis. O sul catarinense foi se transformando em um importante pólo no segmento de plásticos, com destaque inclusive no cenário nacional. No segmento do vestuário destacam-se os pequenos confeccionistas que, após alcançarem estabilidade, conquistaram novos mercados e ampliaram sua capacidade instalada. Portanto a região analisada deixou de depender exclusivamente do carvão, para se transformar num pólo industrial diversificado. Por fim indicam-se os fatores sistêmicos que afetam as vantagens competitivas das indústrias do sul catarinense.

CAPITULO 1 – INTRODUÇÃO

1.1. Contextualização

Ultimamente um dos aspectos do comércio e do sistema produtivo internacional é a acirrada competição e a ampliação de mercados. Neste contexto, os países adotaram políticas de abertura econômica, desregulação e de competitividade, associando muitas vezes medidas governamentais às forças de mercado. Neste sentido, a busca da competitividade passou a fazer parte dos instrumentos de crescimento e sobrevivência de uma nova economia mundial.

Segundo Ferraz (1989) “competitividade é a capacidade da empresa formular e implementar estratégias concorrenciais, que lhe permitam ampliar ou conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado”.

A competitividade dependerá também da renovação e da criação de vantagens competitivas pelas empresas, estando diretamente relacionada com o padrão de concorrência vigente em cada mercado, tendo que ser considerado também as características comportamentais da empresa e os condicionantes de política econômica.

Na grande maioria dos casos, o potencial de expansão de uma empresa estará relacionado com a sua capacidade de inovação, resultante da acumulação das competências econômicas e técnicas. A competitividade tenta adequar as estratégias competitivas da empresa à esse padrão de concorrência vigente.

Os padrões de concorrência determinam as “balizas” estruturais, em vigor neste mercado, que influenciam no processo de escolha das estratégias competitivas de uma empresa. Por sua vez, eles estão em correlação à uma série de aspectos críticos de sucesso competitivo em um determinado mercado.

De acordo com as estratégias competitivas adotadas obtêm-se a eficiência produtiva e o desempenho no mercado. Isso em função de suas percepções quanto ao meio econômico e ao processo concorrencial que estão englobadas.

As vantagens competitivas estão vinculadas com as especificações do produto, ao processo de vendas, à gestão, à produção, aos tamanhos do mercado, às escalas produtivas, aos financiamentos e investimentos, às relações com fornecedores e clientes, dentre outras.

A globalização começava a fazer parte de um novo padrão de concorrência mundial que surgiu a partir da década de 90, juntamente com uma reestruturação produtiva e com a difusão de novas tecnologias, ditando novas regras à competição.

Com o mercado em constante transição, as vantagens competitivas tradicionais deixam de ter tanta importância, pois surge um novo padrão, tendo que se adequar a nova situação com novas fontes de competitividade. Neste novo paradigma competitivo, é fundamental apresentar políticas e estratégias; ações coordenadas e articuladas de setores privados e públicos; reorientação e sustentabilidade tecnológica; formação de recursos humanos; inovações; vantagens comparativas e qualitativas; modificações no ambiente competitivo internacional; flexibilidade, agilidade e adaptação; reestruturação das cadeias produtivas, reorientação das ações do governo, eficiência sistêmica, segmentação de mercado, racionalização dos custos, são requisitos fundamentais para a consolidação do novo padrão competitivo.

Através do estudo nas indústrias do sul de Santa Catarina, será visto, para a economia da região, seu grau de competitividade e sua formação industrial local.

1.2. Objetivo Geral

Traçar o perfil das indústrias selecionadas do sul de Santa Catarina, abordando seu grau de competitividade e o desenvolvimento econômico da região sul de Santa Catarina.

1.3. Objetivos Específicos

- Fazer uma revisão da literatura sobre competitividade industrial;
- Analisar a formação dos principais setores industriais na região sul;
- Analisar o grau de competitividade das indústrias selecionadas do sul de Santa Catarina.

1.4. Metodologia

Com base na teoria microeconômica, as definições de competitividade são centradas nas firmas, relacionando-a às aptidões das firmas no projeto, produção e vendas de um determinado bem ou serviço. No enfoque macroeconômico, competitividade aparece como sendo a capacidade de uma nação em apresentar resultados satisfatórios relacionados ao comércio exterior e com a elevação do nível de vida de uma população.

Ainda assim, permanece bastante complexa a definição de competitividade de um setor industrial. Geralmente, este conceito refere-se a firmas ou a um produto específico. Competitividade de uma indústria, então, pode ser associada tanto à dimensão do mercado quanto à da produção. Logo, é possível apresentar a noção de competitividade em dois grupos distintos:

a) competitividade como desempenho: sob esta ótica, a competitividade é expressa na participação no mercado (*market-share*) atingida por uma empresa ou um conjunto delas em um determinado momento no tempo;

b) Competitividade como eficiência: nesta vertente, busca-se relacionar a competitividade com a forma pela qual a empresa esforça-se para minimizar seus custos, obter um mínimo de perdas.

Avaliar a “capacidade de formular e implementar estratégias” significa identificar o padrão de concorrência – os fatores relevantes para o sucesso competitivo, sejam empresariais, estruturais ou sistêmicos -, verificar a sua importância setorial no presente e a que se pode esperar no futuro – esse componente preditivo é indispensável, particularmente na análise dos setores mais dinâmicos – e avaliar o potencial das firmas do país com relação a eles. Alcança-se, assim, uma abordagem dinâmica do desempenho competitivo da empresa, integrada ao exame de seus fatores determinantes.

Em termos práticos, a avaliação da competitividade se traduz na necessidade de elaboração de critérios multidimensionais de aferição do desempenho competitivo das empresas, privilegiando aqueles efetivamente relevantes de acordo com os padrões de concorrência vigente em cada mercado analisado e as expectativas de evolução destes.

Definida a noção de competitividade no nível da empresa individual, podem ser considerados como competitivos os setores onde a maior parte da produção ocorre em firmas competitivas, tomando-se como referência os padrões internacionais. No caso de setores muito heterogêneos, em que a estrutura industrial contém empresas líderes e não-líderes em proporções significativas, a competitividade deve ser avaliada através da comparação das estruturas industriais, segmento a segmento.

A metodologia utilizada para a avaliação da competitividade da indústria brasileira baseou-se no tratamento estatístico conjugado de informações sobre os fatores críticos de sucesso competitivo em mercados específicos e os desempenhos, capacitações e estratégias das empresas.

Associando também competitividade a eficiência produtiva, centram-se na análise das condições gerais do processo de produção. Principalmente a partir dos anos 60, começou a ganhar importância a corrente que, retomando o pensamento de Schumpeter sobre o papel estratégico do progresso técnico, privilegia a tecnologia como elemento central na configuração e evolução dos sistemas econômicos e de fluxos internacionais de comércio. Dosi constituiu um bom exemplo desta corrente: “a morfologia geral e limites dos processos econômicos são moldados de forma bastante rígida pelo universo tecnológico e, mais precisamente, pelas assimetrias tecnológicas internacionais, em termos de técnicas de produção e tecnologias de produto disponíveis. Hiatos tecnológicos constituem o aspecto dominante de uma sistema econômico internacional caracterizado pela aprendizagem tecnológica, inovação e imitação ao longo de trajetórias tecnológicas do progresso, que continuamente levam ao uso mais eficiente tanto do trabalho quanto do capital e acrescentam novos ou melhores produtos às cestas de consumo. Como consequência, a composição dos fluxos de comércio é basicamente explicada pelo padrão de liderança/defasagem tecnológica”.

Numa visão mais abrangente, a análise das condições de produção que permitem caracterizar determinadas indústrias de um país como competitivas deveria considerar o contexto macro-econômico, especificidades do setor de atividade em questão e características de suas firmas líderes. Mesmo quando se considera a tecnologia como fator determinante das demais condições, existem aspectos de sua manifestação concreta que permitem avaliações mais objetivas da competitividade.

O trabalho baseia-se, primeiramente, na compreensão da formação de cada setor na região analisada, assim como uma pesquisa em dados secundários das indústrias na região sul de Santa Catarina.

O objetivo é analisar seu grau de competitividade e as condições sistêmicas oferecidas pela região sul.

Serão utilizados como fontes de dados o acervo da Biblioteca Central da UFSC, teses e monografias que tratam sobre o assunto proposto e também endereços na Internet, artigos, revistas e jornais que tratem do tema, oferecendo os dados necessários para a formação do trabalho.

Após, serão abordadas informações referentes a cada setor industrial: carbonífero, cerâmico, plástico e vestuário.

1.5. Estrutura do trabalho

Além desta introdução, o trabalho está estruturado em três capítulos. O capítulo 2 trata de uma revisão teórica a respeito da competitividade industrial e seus fatores condicionantes à competitividade. Ele busca dar embasamento para o estudo. Consta também uma revisão de literaturas sobre competitividade com diferentes autores e sobre o contexto local no processo de aprendizagem.

O capítulo 3 mostra uma análise do processo de desenvolvimento econômico da região sul, através das características demográficas, as condições de acumulação regional, todo o processo de imigração, o desempenho da produção e o desenvolvimento do processo de industrialização das novas indústrias do sul catarinense.

No capítulo 4 são analisados os principais fatores determinantes da competitividade para as indústrias da região e suas estratégias assim como os fatores sistêmicos referentes a cada setor.

Por fim, é apresentada uma conclusão, indicando os principais pontos encontrados na monografia referentes às condições de competitividade dos setores carbonífero, cerâmico, plástico e vestuário do sul de Santa Catarina.

CAPITULO 2 - FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA SOBRE COMPETITIVIDADE INDUSTRIAL

2.1. Abordagem teórica sobre competitividade industrial. (*)

A competitividade tem sido examinada em sua vertente teórica, através do desenvolvimento de novos conceitos, tem sido também realizados esforços substanciais de aplicação empírica, por meio da análise de empresas e setores industriais.

Veremos a seguir, o conceito de competitividade, as capacitações das empresas associadas às mudanças tecnológicas e de mercados que se processam na indústria nacional e o cenário internacional como referência para a avaliação da competitividade dos grupos industriais.

A maior parte dos estudos recentes costuma tratar a competitividade como um fenômeno diretamente relacionado às características de desempenho ou de eficiência técnica e alocativa apresentadas por empresas e produtos considerando a competitividade das nações como a agregação desses resultados. De fato, embora guiam um grupo variado de indicadores, percebe-se a convivência de duas partes de conceitos de competitividade.

Em uma primeira parte, a competitividade é vista como um *desempenho* – a competitividade revelada. A competitividade é de alguma forma expressa na participação no mercado (*market-share*) alcançada por uma firma em um mercado em um certo momento do tempo. A participação das exportações da firma no comércio internacional total da mercadoria aparece como seu indicador mais imediato.

* Esta sessão baseia-se em Ferraz, Kupfer e Haguenaer.

Nessa visão, é a demanda no mercado que, ao arbitrar quais produtos de quais empresas serão adquiridos, estará definindo a posição competitiva das empresas, sancionando ou não as ações produtivas, comerciais e de marketing que as empresas tenham realizado. A eficiência na utilização de recursos produtivos definiria algumas das eventuais fontes de competitividade existentes, mas nunca a competitividade em si, já que esta depende de vários outros fatores, sendo uma variável *ex-post* que sintetiza os fatores preço e não-preço.

Na segunda parte, a competitividade é vista como *eficiência* – a competitividade potencial. Busca-se de alguma forma traduzir a competitividade através da relação insumo-produto praticada pela firma, isto é, da capacidade da empresa de converter insumos em produtos com o máximo de rendimento. Os indicadores são buscados em comparativos de custos e preços.

Nessa segunda visão, é o produtor que, ao escolher as técnicas que utiliza, submetido às restrições impostas pela sua capacitação comercial, gerencial, financeira e tecnológica, estará definindo a sua competitividade. A competitividade é um fenômeno *ex-ante*, isto é, reflete o grau de capacitação detido pelas firmas, que se traduz nas técnicas por elas praticadas. O desempenho obtido no mercado seria uma consequência inexorável dessa capacitação. Considera-se, assim, que é o domínio de técnicas mais produtivas que habilita uma empresa a competir com sucesso.

Competitividade foi definida como *a capacidade da empresa formular e implementar estratégias concorrenciais, que lhe permitam ampliar ou conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado*. Essa visão se diferencia de modo significativo das abordagens convencionais na medida em que busca na dinâmica do processo de concorrência o referencial para a avaliação da competitividade.

A partir de uma perspectiva dinâmica, o desempenho no mercado e a eficiência produtiva decorrem da capacitação acumulada pelas empresas que, por sua vez, reflete as estratégias competitivas adotadas em função de suas percepções quanto ao processo

concorrencial e ao meio ambiente econômico onde estão inseridas. Desse modo, ao invés de entendida como uma característica intrínseca de um produto ou de uma firma, a competitividade surge como uma característica extrínseca, relacionada ao padrão de concorrência vigente em cada mercado.

É importante enfatizar que um dos elementos básico de análise é a empresa. A empresa é considerada um espaço de planejamento e organização da produção que se estrutura em torno às diversas áreas de competência. Para efeito da análise da competitividade foram consideradas quatro áreas de competência empresarial: gestão, inovação, produção e recursos humanos.

As *atividades de gestão* incluem as tarefas administrativas típicas de empreendimentos industriais, o planejamento estratégico e o suporte à tomada de decisão, as finanças e o marketing, incluindo as atividades pós-venda.

As *atividades de inovação* compreendem os esforços de pesquisa e desenvolvimento de processos e de produtos, realizadas intra ou extra-muros, além da transferência de tecnologias através de licenciamento ou outras formas de intercâmbio tecnológico.

As *atividades de produção* referem-se ao arsenal de recursos manejados na tarefa manufatureira propriamente dita, podendo referir-se tanto aos equipamentos e instalações como aos métodos de organização da produção e de controle da qualidade.

Por fim, os *recursos humanos* contemplam o conjunto de condições que caracterizam as relações de trabalho, envolvendo os diversos aspectos que influenciam a produtividade, qualificação e flexibilidade da mão-de-obra.

Em cada momento do tempo, cada empresa detém um nível de capacitação e apresenta um certo desempenho competitivo. Esse desempenho é, em larga escala, determinado pelas capacitações acumuladas na empresa em cada uma das áreas de atividade. Em uma primeira

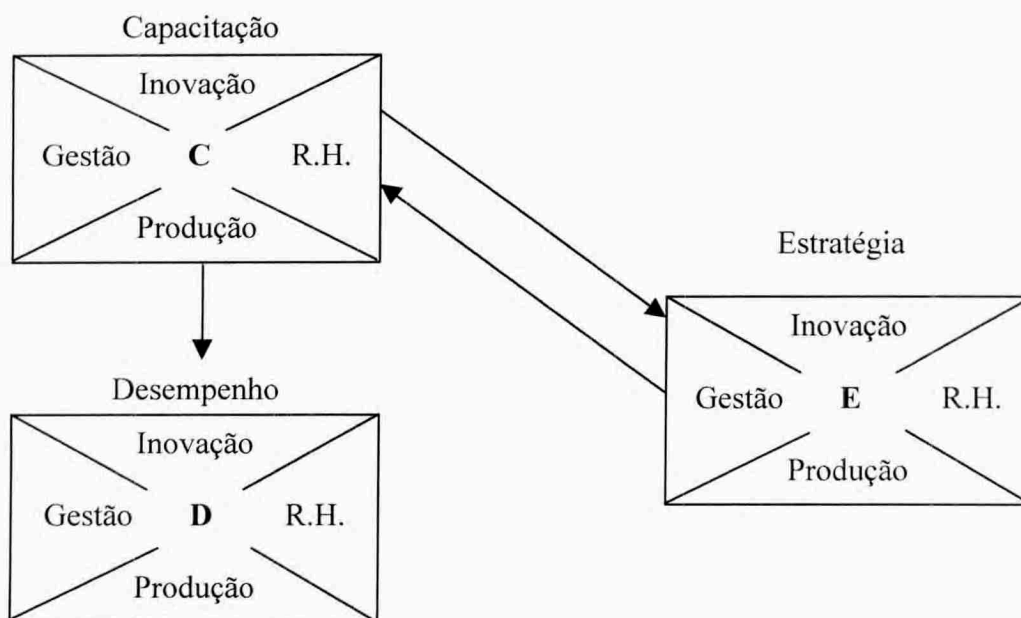
aproximação, as empresas competitivas seriam simplesmente aquelas de maior capacitação, ou seja, o estoque de recursos de todos os tipos – materiais, humanos, informacionais, entre outros, estando em constante mutação.

A busca de novas capacitações é um processo permanente, seja porque os recursos em estoque se depreciam com o passar dos anos e precisam ser repostos, seja porque se tornam obsoletos em função do surgimento de inovações nos processos, produtos, organização da produção e formas de comercialização, entre outros.

Porém, a união de capacitação e estratégia formando uma relação funcional é melhor descrita por um lado, de que a empresa escolhe estratégias que lhe permitam ampliar suas capacitações em determinadas direções desejadas, por outro, a capacitação acumulada começa a atuar também como restrição à adoção de estratégias de vez que uma firma somente pode adotar estratégias para as quais reúne as competências necessárias. A firma pode não estar capacitada para adotar estratégias desejadas porque esse é um processo cumulativo que envolve aprendizado e, portanto, exige tempo. Quanto maior o hiato entre as capacitações existentes e desejadas, maior o volume de recursos financeiros necessários para fazer face à aquisição das competências envolvidas em um determinado período de tempo.

A Figura 1 representa de forma esquemática as interações entre desempenho, capacitação e estratégia competitiva no nível de uma empresa individualmente considerada. De acordo com o esquema, o desempenho obtido por uma empresa é determinado pelas capacitações que reúne. As estratégias visam modificar as capacitações, de modo a adequá-las às metas de desempenho da empresa, mas são por elas limitadas, em um processo de interação dinâmica.

Figura 1 – Estratégia competitiva de longo prazo no nível da firma



Fonte: Ferraz, Kupfer e Haguenaer (1997)

É, portanto, no processo de decisão das estratégias empresariais que se deve buscar os elementos analíticos centrais de compreensão da competitividade.

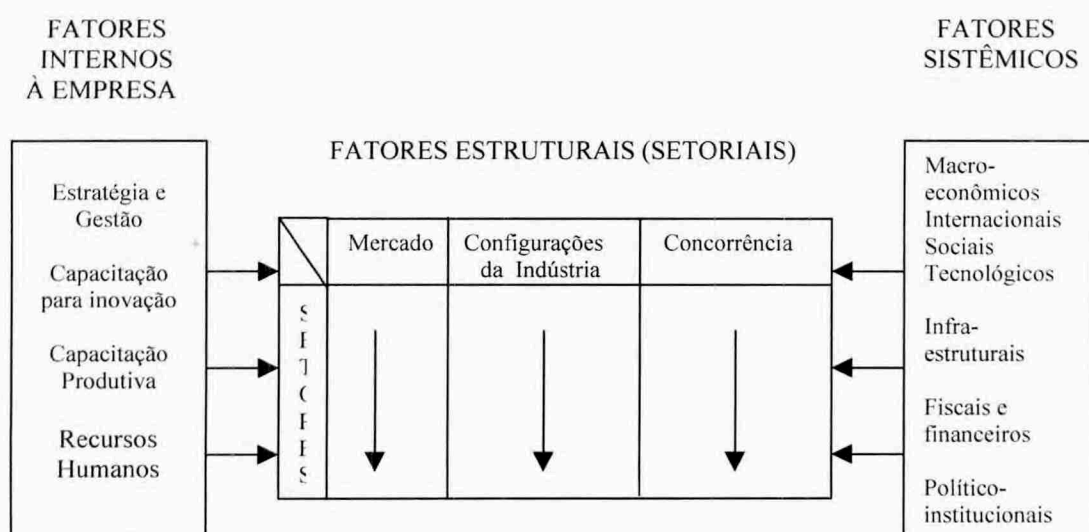
A competitividade é assim, função da adequação das estratégias das empresas individuais ao padrão de concorrência vigente no mercado específico. Seriam competitivas as firmas que a cada instante adotassem estratégias competitivas mais adequadas ao padrão de concorrência setorial.

As vantagens competitivas podem ser construídas a partir de diversas fontes que, de modo geral, estão vinculadas às especificações do produto, ao processo de produção, à gestão, às vendas, às escalas produtivas, aos tamanhos dos mercados, às relações com fornecedores e usuários, aos condicionantes da política econômica, ao financiamento da empresa ou de sua clientela, à aspectos de natureza legal, às disponibilidades de infra-estrutura, entre outras.

2.2. Fatores determinantes da competitividade. (*)

Os fatores determinantes da competitividade apresentam-se como um conjunto de fatores que, transcendem o nível da firma, sendo também relacionados à estrutura da indústria e do mercado e ainda ao sistema produtivo como um todo. Do ponto de vista analítico, torna-se conveniente organiza-los conforme o grau em que se apresentam como *externalidades* para as empresas. Com base nesse critério, foram definidos três grupos de fatores – empresariais (internos à empresa), os estruturais (referentes à indústria) e os sistêmicos.

Figuras 02 – Fatores Determinantes da Competitividade



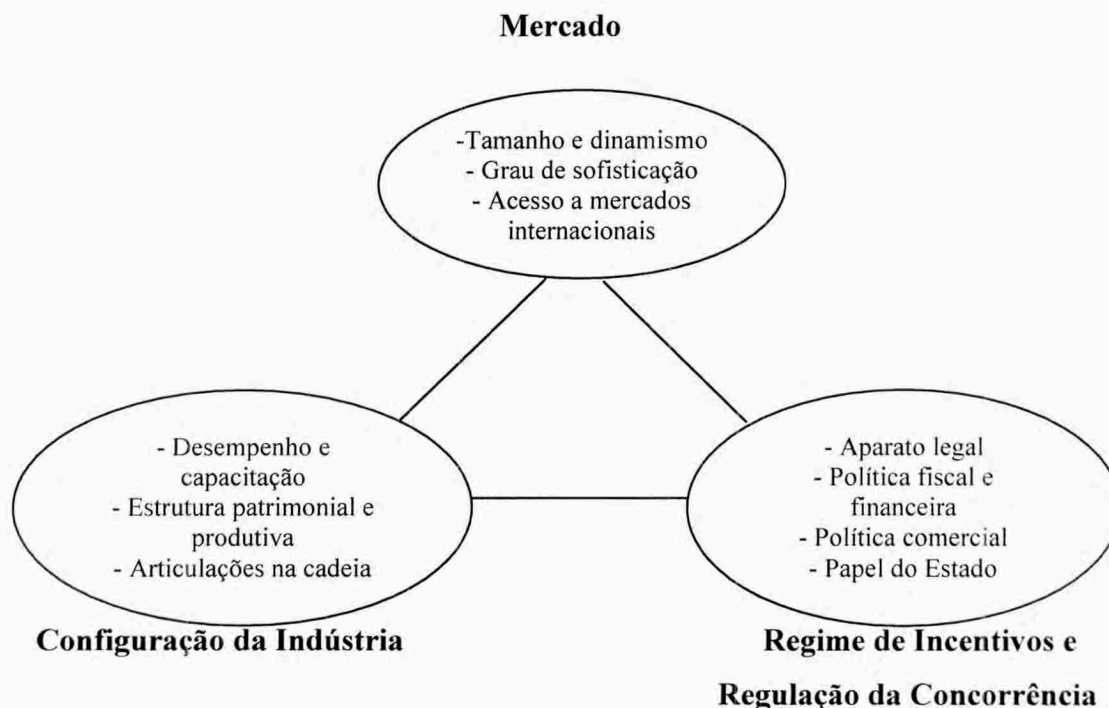
Fonte: Coutinho e Ferraz (1994)

* Esta sessão baseia-se em Coutinho e Ferraz (1994).

Os *fatores empresariais*, como foi visto anteriormente, são aqueles sobre os quais a empresa detém poder de decisão e podem ser controlados ou modificados através de condutas ativas assumidas, correspondendo a variáveis no processo decisório. Dizem respeito basicamente ao estoque de recursos acumulados pela empresa e às estratégias de ampliação desses recursos por elas adotadas, em termos das suas quatro áreas de competência, já vistas: *inovação* – produto, processo e transferência de tecnologia; *gestão* – marketing, serviços pós-venda, finanças, administração e planejamento; *produção* – atualização de equipamentos, técnicas organizacionais e qualidade; *recursos humanos* – produtividade, qualificação e flexibilidade.

Os *fatores estruturais* são aqueles sobre os quais a capacidade de intervenção da empresa é limitada pela mediação do processo de concorrência, estando por isso apenas parcialmente sob sua área de influência. Tais fatores, apresentam especificidades setoriais mais nítidas na medida em que têm sua importância diretamente relacionada ao padrão de concorrência dominante em cada indústria. Conformam o ambiente competitivo no qual as empresas se enfrentam, abrangendo não somente as características da demanda e da oferta, mas também a influência de instituições extra-mercado, públicas e não-públicas, que definem o regime de incentivos e regulação da concorrência prevalecente. A figura 3 apresenta o triângulo da competitividade estrutural, detalhando os seus fatores constitutivos.

Figura 3 – Triângulo da competitividade estrutural



Fonte: Ferraz, Kupfer e Haguenaer (1997)

Em termos do mercado, integram os fatores estruturais características como taxas de crescimento e distribuição geográfica; grau de sofisticação tecnológica; oportunidades de acesso a mercados internacionais; sistemas de comercialização; entre outros. A configuração da indústria refere-se às tendências do progresso técnico, em particular aos ciclos de produtos e processos; à intensidade do esforço de P&D; às oportunidades tecnológicas; às escalas típicas de operação; aos níveis de concentração técnica e econômica da oferta; ao grau de verticalização e diversificação setorial; à distribuição espacial da produção; a adequação da infra-estrutura física; ao regime de P&D; a integração com infra-estrutura tecnológica; ao relacionamento da empresa com fornecedores, usuários e concorrentes e à relação capital-trabalho. Do regime de incentivos e regulação da concorrência fazem parte o grau de rivalidade entre concorrentes; o grau de

exposição ao comércio internacional; a ocorrência de barreiras tarifárias e não-tarifárias às exportações; à estrutura de incentivos e tributos à produção e comércio exterior; os aspectos relacionados ao financiamento e ao custo de capital e a efetividade da regulação das práticas desleais de concorrência.

Por fim, os *fatores sistêmicos* são aqueles que constituem externalidades *strictu sensu* para a empresa produtiva, sobre os quais a empresa detém escassa possibilidade de intervir, constituindo parâmetros do processo decisório. Podem ser:

- *Infra-estruturais*: disponibilidade, qualidade e custo de energia, transporte, telecomunicações, insumos básicos e serviços tecnológicos;
- *Internacionais*: tendências do comércio mundial, fluxos internacionais de capital, de investimento de risco e de tecnologia, relações com organismos multilaterais, acordos internacionais.
- *Legais-regulatórios*: políticas de proteção à propriedade industrial, de preservação ambiental, de defesa da concorrência e proteção ao consumidor, de regulação do capital estrangeiro;
- *Macroeconômicos*: taxa de câmbio, carga tributária, taxa de crescimento do produto interno, oferta de crédito e taxas de juros, política salarial e outro parâmetros;
- *Político-institucionais*: política tributária, política tarifária, apoio fiscal ao risco tecnológico, poder de compra do governo;
- *Sociais*: sistema de qualificação da mão-de-obra, políticas de educação e formação de recursos humanos, trabalhistas e de seguridade social.

Nos quadros abaixo, de forma simplificada, os itens que compõem cada fator.

Quadro 01 – Itens que Compõem os Fatores Empresariais

Gestão	Produção	Recursos Humanos	Inovação
<ul style="list-style-type: none"> - Marketing - Serviço pós-venda - Finanças - Administração - Planejamento 	<ul style="list-style-type: none"> - Qualidade - Atualização de equipamentos - Técnicas organizacionais 	<ul style="list-style-type: none"> - Produtividade - Qualificação - Flexibilidade 	<ul style="list-style-type: none"> - Produto - Processo - Transferência de tecnologia

Fonte: Ferraz *et al* (1997) Apud Carla S Santos

Quadro 02 – Itens que Compõem os Fatores Estruturais

Mercado	Configuração da Indústria	Regime de Incentivos e Regulação Concorrencial
<ul style="list-style-type: none"> - Tamanho e dinamismo - Grau de sofisticação - Acesso a mercados internacionais 	<ul style="list-style-type: none"> - Desempenho e capacitação - Estrutura patrimonial e produtiva - Articulações na cadeia 	<ul style="list-style-type: none"> - Amparo legal - Política fiscal e financeira - Política comercial - Papel do Estado

Fonte: Ferraz *et al* (1997) Apud Carla S Santos

Quadro 03 – Itens que Compõem os Fatores Sistêmicos

Macroeconômicos	Taxa de câmbio, carga tributária, taxa e crescimento do produto interno, oferta de crédito, taxas de juros, política salarial.
Político-Institucionais	Política tributária, política tarifária, apoio ao risco tecnológico, poder de compra do governo.
Legais-Regulatórios	Políticas de proteção à propriedade industrial, de preservação ambiental, de defesa da concorrência e proteção ao consumidor, de regulação do capital estrangeiro.
Infra-Estruturais	Disponibilidade, qual. e custo de energia, transportes, telecomunicações., insumos básicos e serviços tecnológicos.
Sociais	Qualificação da mão-de-obra, formação de recursos humanos.
Internacionais	Comércio mundial, investimentos de riscos e de tecnologia, fluxos internacionais de capital, acordos internacionais.

Fonte: Ferraz *et al* (1997) Apud Carla S Santos

De modo geral, os fatores empresariais e sistêmicos apresentam caráter mais genérico em termos das formas e intensidades com que influenciam a competitividade nos diversos setores industriais. Em contraposição, os fatores estruturais apresentam um nítido caráter setor-específico, refletindo mais diretamente as peculiaridades dos padrões de concorrência presentes em cada ramo produtivo ou em grupos de setores similares.

Entretanto, as considerações de ordem geral até aqui elaboradas implicam que análises de competitividade devem levar em conta simultaneamente os processos internos à empresa e à indústria e as condições econômicas gerais do ambiente produtivo. Para avaliar a “capacidade de formular e implementar estratégias”, é fundamental identificar os fatores relevantes para o sucesso competitivo, que variam de setor a setor, de acordo com o padrão de concorrência vigente, verificar a sua importância setorial no presente e a que se pode esperar no futuro próximo.

Num âmbito mais geral, a competitividade a nível de indústrias ou firmas depende de um ambiente social, político e economicamente estável, de instituições eficientes, de sistemas educacionais adequados e de políticas industriais que favoreçam, através de incentivos a P&D, treinamento da mão-de-obra, acesso a crédito, compras do governo, etc., a busca constante de maior competitividade. A proteção à indústria local, desde que seletiva e temporária, pode levar à eficiência, como mostram a petroquímica e indústrias instaladas sob completa proteção e com amplo apoio do governo e que hoje são reconhecidas unanimemente como dos segmentos mais competitivos da indústria nacional, ao contrário da tese liberal de que a proteção sempre leva à ineficiência.

Para Esser *et al* (1994), do Instituto Alemão de Desenvolvimento (IAD), a competitividade sistêmica constitui um marco de referência para os países tanto industrializados como em desenvolvimento. Existem dois elementos que diferenciam este conceito de outros

dirigidos a identificar os fatores da competitividade industrial: o primeiro é a distinção entre quatro níveis analíticos (meta, macro, meso e micro); o segundo é a vinculação de elementos pertencentes a economia industrial, a teoria da inovação e a sociologia industrial com argumentos expostos em recente debate sobre gestão econômica que se desenvolveu no plano das ciências políticas em torno das redes de políticas.

O nível meta compreende examinar a capacidade de uma sociedade para a integração e ação estratégica, considerando os seguintes elementos: fatores sócio-culturais como valores e atitudes; a capacidade do estado na formação de estratégias e políticas. A orientação de grupos de atores para o desempenho e aprendizado, a capacidade de organização e integração social; a capacidade de integração estratégica entre grupos de atores.

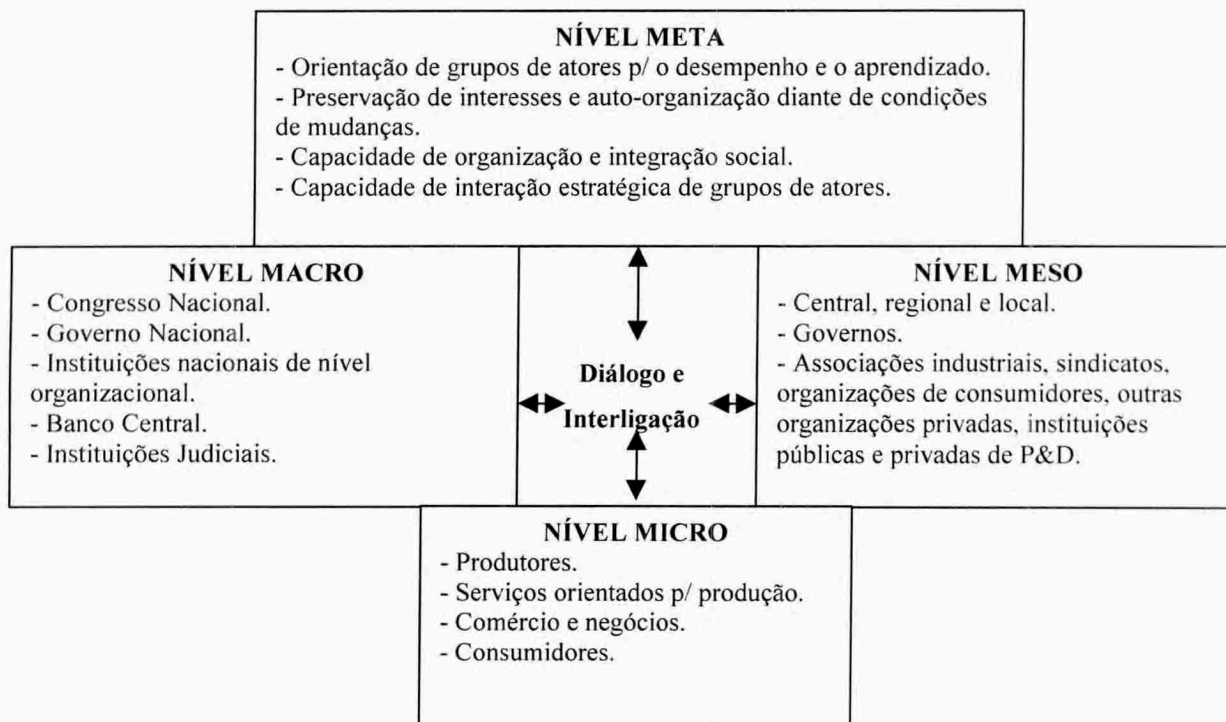
Já o nível macro requer considerar para o desenvolvimento da competitividade, a estabilização do contexto macro-econômico como uma premissa necessária, mas não suficiente. A concretização dessa competitividade, em nível macro, necessita da implementação de políticas monetárias, fiscais, cambiais, comerciais e da concorrência.

Por conseguinte, o nível meso, o qual se insere este trabalho, refere-se à formação de um ambiente capaz de fomentar, complementar e multiplicar os esforços das empresas através das seguintes políticas (ESSER *et al*, 1994) de importação e exportação, de infra-estrutura física, educacionais, tecnológicas, regionais e ambientais.

Por fim, o nível micro, compreende a capacidade das empresas sustentarem os padrões mais altos de eficiência quanto à utilização de recursos e a qualidade dos seus produtos.

Assim, para Esser *et al* (1994) nos países onde os diversos fatores nos quatro níveis de análise são atendidos e acontece o diálogo e articulação entre todos os níveis é que são geradas as vantagens competitivas.

Figura 04 – Níveis de análise – Determinantes da Competitividade Sistêmica



Fonte: Baseado em modelo de Esser *et al* (1994) Apud Carla S Santos

2.3. Abordagem de alguns autores sobre competitividade

De acordo com Lia Haguenaer (1989), a competitividade é associada ao desempenho das exportações industriais. Trata-se de um conceito, o qual avalia a competitividade através de seus efeitos sobre o comércio externo: são competitivas as indústrias que ampliam sua participação na oferta internacional de determinados produtos.

Diz que, a competitividade é associada à performance no comércio internacional. O indicador proposto parte da hipótese de que fatores qualitativos que podem afetar o desempenho das exportações – como capacidade de inovações tecnológicas, grau de especialização por

produto, produtividade, etc. – variam pouco no tempo. Por outro lado, o indicador incorpora elementos conjunturais ou de política econômica como taxas nominais de câmbio e subsídios e outros incentivos às exportações. Os mecanismos de incentivo que tornam mais baixos os preços de exportação, por sua vez, são tomados como indicativos de menores níveis de competitividade.

A produção de bens com baixos níveis de qualidade seria competitiva desde que associada a um nível compatível de utilização de recursos e sustentável a médio prazo, isto é, desde que seja assegurada a permanência de mercados específicos para esses bens. Já a competitividade na produção de bens de alto nível de qualidade exigiria a existência de sistemas de controle de qualidade, atualização na tecnologia de produto, em vários casos automação na produção, respeito a padrões internacionais de segurança, normalização, etc., além de capacidade de desenho, desenvolvimento e produção de novos bens, em determinadas situações condição necessária para garantir a competitividade no tempo, adaptando o produto às mudanças e níveis de exigência dos mercados de destino. Por sua vez, a existência destas condições nas empresas dependeria de um ambiente sócio-econômico propício, da infraestrutura científica e tecnológica.

Embora pareça preferível limitar o conceito de competitividade às condições estritas de produção, a noção de padrões elevados de qualidade é muitas vezes indissociável dos critérios que configuram a estratégia de diferenciação de produto, não dependendo do produto em si mas da informação, percepção e criação de mercados e canais de comercialização.

Autores como Fajnzylber (1988), mesmo incorporando elementos diferentes à competitividade, enfatizam o papel do desempenho exportador, mostrando que a competitividade consiste na capacidade de um país para manter e expandir sua participação nos mercados internacionais e elevar simultaneamente o nível de vida de sua população.

Ele mostra a abrangência de sua concepção dos determinantes da competitividade:

[...] no mercado internacional não competem apenas empresas, confrontam-se também sistemas produtivos, esquemas institucionais e organizações sociais, dentre os quais a empresa constitui um elemento importante, mas integrado a uma rede de vinculações com o sistema educacional, a infraestrutura tecnológica, as relações gerenciais-trabalhistas, o aparato institucional público e privado, o sistema financeiro, etc.

Sua proposta para o aumento da competitividade inclui uma política ativa dos Estados no sentido de transformar as condições externas na direção de um ambiente mais propício à geração e difusão do progresso técnico, reforçando ao mesmo tempo a coesão através da ampliação da apropriação dos benefícios dele derivados.

A competitividade é analisada tanto a nível de indústrias, calculando-se os índices para conjuntos específicos de produtos, como a nível de países – tomando-se geralmente o total das exportações industriais, associando também, a maior competitividade ao melhor desempenho de indústrias intensivas em tecnologia e/ou de bens de capital.

Outra linha de autores vê a competitividade como uma característica estrutural, conceituando-a como a capacidade de um país de produzir determinados bens igualando ou superando os níveis de eficiência observáveis em outras economias. O crescimento das exportações seria uma provável consequência da competitividade, não sua expressão.

A associação da competitividade a preços engloba ao mesmo tempo aspectos relativos a custos e a rentabilidade. A discrepância nos preços pode indicar apenas taxas de rentabilidade diferentes no mercado interno e externo, com um mesmo nível de custos ou de eficiência técnica na produção. A proteção ao mercado local – através de tarifas e barreiras não tarifárias às importações – pode permitir margens de lucro mais elevadas, interessando ao mesmo tempo ao exportador garantir uma presença no exterior para fazer face a flutuações na demanda interna ou assegurar o aproveitamento de economias de escala com níveis mais altos de produção. A avaliação da competitividade potencial de indústrias neste caso exigiria determinar se a

generalização da taxa de rentabilidade mais reduzida observada no comércio exterior inviabilizaria ou não estas indústrias.

A utilização deste método realmente explicita como a competitividade de determinadas indústrias pode ser afetada pelo que ocorre em outras. Indica, por exemplo, que setores seriam mais beneficiados por uma política de liberalização de importações. No entanto, não acrescenta informações sobre a eficiência relativa da indústria no pis frente ao exterior, na medida em que se baseia apenas na matriz nacional de relações intersetoriais. A tecnologia expressa em matrizes nacionais, mesmo corrigidos os preços relativos, não será semelhante à empregada nas indústrias competitivas de outros países, representando ainda coeficientes médios nacionais, não refletirão obrigatoriamente a tecnologia das firmas exportadoras ou líderes em seus mercados. Além do mais, economias de aprendizagem e de escala, fatores certamente relevantes na avaliação da competitividade relativa dos países, são, por hipótese, excluídas dos modelos de relações intersetoriais.

Outros autores como Dosi¹ (1984), associando competitividade a eficiência produtiva, centram-se na análise das condições gerais do processo de produção. Principalmente a partir dos anos 60, começou a ganhar importância a corrente que, retomando o pensamento de Schumpeter² (1982), sobre o papel estratégico do progresso técnico, privilegia a tecnologia como elemento central na configuração e evolução dos sistemas econômicos e dos fluxos internacionais de comércio. Dosi afirma:

[...] a morfologia geral e limites dos processos econômicos são moldados de forma bastante rígida pelo universo tecnológico e, mais precisamente, pelas assimetrias tecnológicas internacionais, em termos de técnicas de produção e tecnologias de produto disponíveis. Hiatos tecnológicos constituem o aspecto dominante de um sistema econômico internacional caracterizado pela aprendizagem tecnológica, inovação e

¹ Dosi analisa competitividade à eficiência produtiva

² Schumpeter precursor da teoria do desenvolvimento capitalista. Analisa as inovações tecnológicas

imitação ao longo de trajetórias tecnológicas do progresso, que continuamente levam ao uso mais eficiente tanto do trabalho quanto do capital e acrescentam novos ou melhores produtos às cestas de consumo. Como consequência, a composição dos fluxos de comércio é basicamente explicada pelo padrão de liderança/defasagem tecnológica.

Dosi, tem uma visão dinâmica dos fluxos do comércio mundial, que respondem aos movimentos de divergência/convergência tecnológica a nível internacional como as que determinam vantagens absolutas e padrões de especialização de países específicos, tornando suas indústrias altamente competitivas e a difusão internacional das inovações que corresponde a perda de competitividade e retomada com novos desenvolvimentos técnicos.

Esses mesmos autores, enfatizam as especificidades setoriais na análise da competitividade. De um modo geral, estes autores consideram, de um lado, setores intensivos em tecnologia, cujos produtos e processos sofrem contínuas modificações pela dinâmica do progresso técnico, onde os aspectos ligados à qualidade do produto – confiabilidade, desempenho técnico, design, durabilidade, etc., - têm papel fundamental; por outro lado, os setores maduros, cuja tecnologia já está amplamente difundida e os produtos são geralmente padronizados (“commodities”), onde aspectos ligados a preço ou custo têm preponderância.

Para os primeiros setores, a medida da competitividade deve refletir a qualidade dos produtos obtidos e a capacidade de geração, absorção e/ou adaptação de novas tecnologias. Uma avaliação qualitativa, baseada em pesquisas específicas junto a empresas, a opinião de especialistas setoriais e o conhecimento das condições vigentes e tendências na indústria internacional, seria o instrumento ideal para caracterizar a competitividade. Também contribuiria para esta caracterização a análise da organização industrial, do padrão de concorrência na indústria e da estratégia de crescimento das firmas, assim como a estrutura de propriedade do capital.

Dentre os indicadores quantitativos, o mais relevante para estes segmentos industriais seria o volume de gastos em P&D e sua evolução. Os gastos em ciência e tecnologia, incluindo infraestrutura e formação de recursos humanos para pesquisa, dariam indicações sobre o ambiente mais geral, beneficiando, conjuntos mais amplos de atividades industriais.

Ferraz³ (1989), se posiciona também dentro desta visão e avança no sentido da avaliação mais sistematizada do desempenho tecnológico. Conceitua competitividade de uma empresa como sua capacidade de definir e implementar normas tecnológicas de funcionamento de um mercado, ou seja, de “perceber oportunidades, introduzir, difundir e se apropriar dos ganhos auferidos pelo progresso técnico”. Propõe a avaliação desta capacidade a partir das seguintes “funções tecnológicas”: sistema de pesquisa e desenvolvimento, de qualidade industrial, de automação de base microeletrônica e de infraestrutura tecnológica. Ele segue uma linha relativa à análise da demanda setorial e oferta por parte de institutos de pesquisa de serviços de infraestrutura tecnológica – desenvolvimento de processos e produtos, análises e ensaios de metrologia e normalização, certificados de conformidade, etc. Outro indicador quantitativo importante para várias atividades dentre os segmentos mais intensivos em tecnologia diz respeito ao uso de robôs e equipamentos de controle e de produção automatizados eletronicamente.

Finalmente, indicadores relativos ao desempenho externo, caracterizando os mercados de destino, poderiam também ser utilizados, como uma medida indireta da qualidade na aceção de atendimento a mercados específicos.

Tanto para os setores maduros como para os de ponta, a análise de competitividade deve partir da avaliação de seus condicionantes macroeconômicos, políticos e sociais; estrutura

³ Ferraz visão do desempenho tecnológico.

industrial; organização do mercado de trabalho; distribuição de renda nacional; políticas econômicas; renda per capita; sistema de ensino; etc.

É comum a adoção de índices relativos a aspectos específicos das condições gerais do processo de produção co-indicadores da competitividade. O nível dos salários industriais é a variável mais freqüentemente utilizada. A expressão “dumping social” (Oliveira, 1985), explicando a penetração da indústria têxtil de países em desenvolvimento no mercado dos desenvolvidos, pressupõe também a associação de competitividade a baixos salários. Alguns autores, utilizam a relação câmbio/salários para a avaliação da evolução da competitividade.

Outro autor, Ricardo Tauile⁴ (1988), enfatiza a relação entre salários e competitividade dizendo que o aumento de competitividade na indústria brasileira resultaria, entre outros fatores, da elevação dos salários reais, da valorização do trabalho na economia nacional, preconizando investimentos em educação básica e retreinamento da força de trabalho e do incentivo e preservação dentro do país das formas de trabalho criativo e intelectual, mais valorizadas internacionalmente.

Bienkowski⁵(1988) possui um ponto de vista bastante diferente quanto à relação entre competitividade e salários, o qual é resultante de uma experiência radicalmente distinta. Ele avalia a aplicabilidade de medidas de competitividade utilizadas nos países capitalistas ao Leste Europeu, analisa a evolução dos salários reais a longo prazo. Argumenta que nos países socialistas, com políticas intensas de “welfare”, políticas de pleno-emprego, serviços de saúde e educação relativamente baratos, os salários tendem a ser mais baixos que nos países capitalistas, não constituindo portanto um bom indicador de competitividade nos primeiros. Este argumento, válido para comparações quanto à níveis absolutos de salários, não parece ter sentido quando se

⁴ Tauile aborda uma relação entre competitividade e salários.

⁵ Bienkowski avalia o conceito de competitividade nos países ao Leste Europeu

considera sua evolução. Mas destaca um ponto relevante, a relação entre salários e aspectos específicos da forma de organização e funcionamento do sistema sócio-econômico mais geral. A competitividade em termos de custo de produção, de determinadas indústrias é afetada pela extensão e modo de financiamento dos gastos públicos, localizando-se os custos na indústria empregadora quando arcados pelos assalariados, na forma de remunerações mais elevadas ou na forma de encargos sociais proporcionais aos salários.

Além dos salários, que são tomados como indicadores de competitividade, a produtividade é outra variável, ao contrário de salários, há consenso de que o aumento de produtividade em determinada indústria de um país em relação à mesma indústria nos países concorrentes está positivamente correlacionado com aumento de competitividade.

A medida mais usual se refere à produtividade do trabalho, calculada geralmente a nível de atividades industriais bastante agregadas, é dada pela relação valor adicional/pessoal ocupado ou valor da transformação industrial.

O documento da Confederação Nacional da Indústria, 1988, é bastante abrangente, onde a competitividade é vista como uma estratégia a ser buscada para a indústria brasileira. “A competitividade pode ser observada através de dois grupos de indicadores: medida de inserção no mercado mundial – crescimento das exportações, participação relativa no volume do comércio mundial, etc – e medida de eficiência na utilização de recursos – produtividade de mão-de-obra, retorno de capital, indicadores de crescimento, nível de atividade e investimento em tecnologia”. Também são analisadas uma ampla gama de fatores, desde a evolução dos investimentos e do PIB per capita, até o sistema educacional, a distribuição de renda, a infraestrutura econômica, o sistema de financiamento, a política comercial, etc. Em termos de proposta política, o documento preconiza maior liberalização do comércio externo, a busca de uma agressiva inserção

internacional competitiva e a redução do papel do Estado na economia, ao mesmo tempo em que advoga políticas tecnológica e fiscal ativas.

2.4. O foco em arranjos produtivos e inovativos locais. O processo de aprendizagem e as características do conhecimento

O item a seguir apresenta o conceito de *arranjos e sistemas produtivos locais*, desenvolvido pela *RedeSist* (Rede de Pesquisas em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais), mostrando as principais vantagens e os desafios dessa abordagem para analisar as MPES (Micro e Pequenas Empresas).

A maneira de como entender sistemas e arranjos produtivos locais fundamenta-se na visão evolucionista sobre inovações e mudança tecnológica, a qual é destacada por Cassiolato e Lastres (1999):

- a inovação e o conhecimento destacam-se cada vez mais como elementos centrais da dinâmica e do crescimento de nações, regiões, setores, organizações e instituições;
- a inovação e o aprendizado são muito influenciados por contextos econômicos, sociais, institucionais e políticos;
- a existência de diferenças entre os agentes e suas capacidades de aprender;
- informações e conhecimentos codificados apresentando condições crescentes de transferência e conhecimentos tácitos de caráter localizado e específico continuando a ter um papel primordial para o sucesso inovativo.

Os arranjos e sistemas produtivos locais são caracterizados por sistemas de inovações, em todas as suas dimensões. Um sistema de inovação é um conjunto de instituições distintas que de uma forma ou de outra contribuem para o desenvolvimento e difusão de tecnologias, ou seja, o

sistema é constituído por elementos onde diferenças básicas em experiências históricas, experiências culturais e de língua refletem-se em idiossincrasias como a: organização interna das empresas e as articulações entre elas; as características sociais, econômicas e políticas do ambiente local; o papel das agências e políticas públicas e privadas, etc.

Assim é a dinâmica de funcionamento dos agentes produtivos a qual vem da idéia de competitividade fundada na capacidade inovativa das empresas e instituições locais, individuais e coletivas, estando baseado em conceitos que enfatizam os aspectos regionais e locais: aprendizado, interações, competências, complementaridades, seleção, governança, etc. O aprendizado baseia a acumulação das competências das empresas, sendo considerado como fonte principal da mudança.

A *RedeSist* focaliza um conjunto específico de atividades econômicas possibilitando e privilegiando a análise de interações, particularmente aquelas que levam à introdução de novos produtos e processos, as interações referem-se: as empresas atuantes em diversos ramos de atividades, as diversas formas de representação e associação e diversas outras instituições públicas e privadas como: formação e capacitação de recursos humanos; pesquisa, desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento.

Segundo a *RedeSist*, **arranjos produtivos locais** são aglomerações territoriais de agentes sociais, políticos e econômicos que apresentam vínculos mesmo que incipientes, envolvendo a participação e a interação de empresas e suas diversas formas de representação e associação.

Desse modo, **sistemas produtivos e inovativos locais** são aqueles arranjos produtivos em que articulação, interdependência e vínculos consistentes resultam em aprendizagem, cooperação e interação, com potencial de gerar o incremento da capacidade inovativa, da

competitividade e do desenvolvimento local, considerando assim, que a dimensão institucional e regional constitui elemento crucial do processo de capacitação produtiva e inovativa.

O objetivo específico deste sistema é compatibilizar, gerar e disponibilizar indicadores sobre fluxos de conhecimentos, processos de aprendizagem (formal e informal) e de inovação nos arranjos produtivos locais no Brasil, incluindo também informações sobre sua configuração e dinâmica.

As principais vantagens do foco em arranjos produtivos locais visam:

- cobrir o espaço que simboliza o lócus real, onde ocorre o aprendizado onde são criadas as capacitações produtivas e inovativas e onde fluem os conhecimentos tácitos;
- direcionar um grupo de diferentes agentes (educação, empresas e organizações de P&D, financiamento, promoção, treinamento, etc) e atividades conjuntas que caracterizam qualquer sistema produtivo e inovativo local;
- implementar políticas de desenvolvimento industrial, principalmente as que estimulam os processos de aprendizado, criação de capacitações e inovação.

Os trabalhos da RedeSist vêm objetivando desenvolver tipologias destacando indicadores e variáveis fundamentais permitindo tirar conclusões sobre fatores recorrentes que propiciam ou dificultam os processos de aprendizado, capacitação e inovação.

Na perspectiva da RedeSist dois argumentos principais orientam a proposição de políticas para mobilização de arranjos produtivos e inovativos locais. O primeiro diz respeito à identificação de políticas que seguem as especificidades e requisitos dos diferentes ambientes e atores locais. O segundo refere-se às políticas que serão mais efetivas e bem sucedidas se focalizarem o conjunto dos agentes e seus ambientes. Sendo assim, o foco em arranjos produtivos locais não deve ser visto apenas como prioridade de política, mas também como um formato que potencializa as ações de políticas de promoção, não sendo implementadas de forma isolada mas

representando os recebimentos locais dos setores, cadeias produtivas e de mais prioridades elencadas por um projeto de desenvolvimento nacional de longo prazo.

2.5. Contexto local dos processos de aprendizagem

A rapidez na mudança dos processos produtivos, devido aos avanços nas tecnologias de informação e comunicação, tornou a capacidade de construir novas competências o principal fator para vantagens competitivas das firmas. A rápida mudança técnica provoca a formação e destruição do estoque de conhecimento especializado, exigindo assim contínua capacidade de aprendizado. A construção das habilidades organizacionais e tecnológicas estão relacionadas à estruturação dos seus processos de aprendizagem. O crescimento da firma, é determinado por um lado, pelas suas próprias características internas, tais como as suas rotinas e os seus processos de busca e seleção; e por outro lado, pelo ambiente em que a mesma está inserida, em relação à estrutura produtiva, ao contexto social, ao padrão de concorrência e ao regime tecnológico.

O aprendizado é, portanto, um processo primordial para a construção de novas competências e obtenção de vantagens competitivas, que, pela experimentação, repetição, busca de novas fontes de informação e outros mecanismos, capacita tecnologicamente as firmas e estimula as suas atividades produtivas e inovativas, desenvolvendo assim habilidades tanto em nível organizacional quanto individual.

Para Dogson⁶ (1996):

[...] a aprendizagem pode ser descrita como as formas pelas quais as firmas constroem e organizam conhecimentos e rotinas em torno de suas competências e dentro de sua cultura,

⁶ Dogson descreve a aprendizagem.

e adaptam e desenvolvem eficiência organizacional melhorando o uso dessas competências.

As formas de aprendizagem mais utilizadas combinam aspectos como a fonte do conhecimento e a estruturação organizacional interna da firma.

Lundvall e Johnson (2001), consideram o conhecimento não completamente público, nem completamente privado, pois criam-se mediações específicas para sua transferência, afetando as condições de acessibilidade e de uso do conhecimento.

Outro aspecto importante para os estudos dos processos de aprendizagem sobre a característica do conhecimento é a natureza tácita ou codificada do conhecimento. As possibilidades de transferência de conhecimento tácito estão relacionadas à demonstração e experiência na qual o processo de aprendizagem depende da correção, imitação, observação e prática. Isto implica a necessidade do contato face-a-face e, por consequência, a proximidade entre os agentes e a importância dos códigos de compartilhamento, fazendo com que o contexto social seja decisivo para as possibilidades de transferência.

A noção de conhecimento-base como um dos elementos de um regime tecnológico, de condições de apropriabilidade dos resultados da introdução de inovações e de cumulatividade do conhecimento tecnológico no âmbito da firma e dos setores, auxilia na compreensão de como as características do conhecimento podem impor requerimentos específicos para os processos de aprendizagem. Um conhecimento-base caracterizado pela natureza tácita, pela complexidade, pela especificidade e cuja fonte é interdependente de usuários e fornecedores, pode exigir processos de aprendizagem interativos mais intensos, nos quais a proximidade entre os agentes e as condições locais têm maior relevância. No outro extremo, um conhecimento-base em maior grau de codificação, de aplicação genérica, e cuja fonte exige menor interdependência com fornecedores e usuários, não exige necessariamente o contato face a face e a proximidade entre os

agentes não é tão relevante. Esta noção auxilia a compreensão, por um lado, do conteúdo dos fluxos de informação para a aprendizagem interativa e, por outro, das condições para a interação no que se refere tanto à proximidade entre os agentes, quanto à forma da interação.

Definido de forma ampla como o conjunto de fatores econômicos, organizacionais, políticos e sociais que influenciam o desenvolvimento, difusão e uso das inovações, o enfoque de sistema local de inovação é compatível com a noção de que os processos de inovação são caracterizados pela aprendizagem interativa.

2.6. A configuração do sistema local de inovação e a dinâmica dos processos de aprendizagem

Considerando os condicionantes dos processos de aprendizagem e a configuração da estrutura do sistema local de inovação que pode proporcionar estímulos à aprendizagem, a análise dos processos de aprendizagem pode ser feita a partir da avaliação dos seguintes elementos:

- a avaliação dos recursos e competências do sistema local para os processos de aprendizagem, vista através de elementos que influem sobre: (i) as características da estrutura produtiva no local; (ii) o desenvolvimento de capacidade inovativa proporcionado pelas organizações existentes; (iii) o desenvolvimento de relações cooperativas entre os atores locais; (iv) a obtenção de informações relevantes para os processos inovativos; (v) a presença de empresas estruturadoras das atividades produtivas locais; (vi) as relações verticais e horizontais entre as empresas locais;

- observação das estratégias de aprendizagem das empresas, em duas dimensões: a primeira relativa ao esforço interno às empresas, observado através dos investimentos e rotinas de aprendizagem; a segunda busca identificar a intensidade das interações da empresa com as fontes

de informações locais, através da natureza e intensidade dos fluxos de informação com os agentes, e a observação de estratégias específicas de cooperação para o desenvolvimento de capacitação tecnológica;

- o reconhecimento dos condicionantes da aprendizagem através de variáveis que identifiquem a complexidade dos processos, e os estímulos à atividade inovativa.

Destacam-se, portanto, condicionantes para os processos de aprendizagem de duas ordens: uma relativa à dinâmica produtiva e inovativa articulada às características do conhecimento e do regime tecnológico, preponderantes no sistema local, e outra relativa aos recursos e capacidades que podem ser proporcionadas no nível local. No entanto o uso dos recursos e capacidades locais para os processos de aprendizagem depende, em parte, do modo de *governança* que coordena as interações dentro do sistema, referindo-se genericamente à coordenação das interações entre os agentes, indicando assim relações assimétricas no interior de sistemas locais, exercidas através de mecanismos extramercado (Campos *et al* 1998).

CAPÍTULO 3 – A FORMAÇÃO DOS SETORES INDUSTRIAIS ANALISADOS NO CONTEXTO DO DESENVOLVIMENTO DA REGIÃO SUL

3.1. Características físicas e demográficas

A Contagem da população levada a efeito pelo IBGE⁷ em 2000, apurou, para a Mesorregião Sul Catarinense, o contingente demográfico de 313.590 habitantes, equivalentes a 5,85% da população estadual.

A taxa de incremento populacional da região Sul tem sido ligeiramente inferior á média estadual e tem apresentado taxas decrescentes nas últimas décadas, o que já se constitui uma tendência para todo o país. As taxas de urbanização da população, com comportamento muito semelhante às do Estado, registram índices crescentes desde o Censo de 1940, tendo chegado a praticamente 70% em 1996, ano em que Santa Catarina alcançou o elevado índice de 73% da sua população vivendo nas cidades e sedes de distritos.

O exame das tendências demográficas internas da Mesorregião Sul revela crescimento desequilibrado, mais acentuado na microrregião de Criciúma, onde se registra uma elevada densidade demográfica de 810,82 habitantes por Km², enquanto para Santa Catarina são 56,1 habitantes por Km². Nos municípios de Araranguá, Criciúma e Tubarão, principais centros urbanos das respectivas microrregiões viviam, em 1996, 242.829 habitantes, em 2000, viviam 313.590 habitantes. Com 170.420 habitantes, Criciúma é o mais populoso município do Sul. O município de Araranguá possui uma densidade demográfica de 183,13 habitantes por Km² e o

⁷ IBGE Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

município de Tubarão apresenta uma densidade demográfica um pouco mais elevada, 285,43 habitantes por Km².

Historicamente, as maiores concentrações populacionais do Sul têm se localizado ao longo da BR 101, rodovia federal que desempenha o papel de eixo longitudinal NS, em torno do qual se desenvolvem as principais atividades econômicas da Mesorregião. Atualmente, além das três sedes microrregionais, quatro outros municípios do litoral complementam essa função: Sombrio, Içara, Laguna e Imbituba.

As boas condições de infra-estrutura, como transporte rodoviário, energia elétrica e comunicações encontradas, são importantes para os estabelecimentos das empresas. Porém, o ponto-chave para o surgimento de um grande número de empresas, é a qualificação da mão-de-obra local encontrada. Pelo fato da rotatividade de funcionários, a força de trabalho disponível na região foi se tornando ao longo do tempo especializada em todas as tarefas exigidas para as atividades das empresas.

O Sul de Santa Catarina é identificado como Mesorregião Sul Catarinense, com 44 municípios, compreendendo as microrregiões de Tubarão, Criciúma e Araranguá. Estas microrregiões apresentam especificidades, quanto à organização do espaço, as quais referem-se à estrutura de produção, agropecuária, industrial, sendo identificadas também, pela vida de relações ao nível local, isto é, pela interação entre as áreas de produção e locais de beneficiamento e pela possibilidade de atender as populações, através do comércio de varejo ou atacado ou dos setores sociais básicos.

3.2. As condições de acumulação regional

Uma das características que contribuiu de forma categórica para o crescimento da economia catarinense e sua inserção no mercado, tanto no âmbito nacional como internacional, foram as peculiaridades no processo de acumulação.

A partir da segunda metade do século XIX, a escassez de mão-de-obra torna-se um problema crônico na sociedade brasileira, principalmente para a economia cafeeira, em franca expansão. Tal fato agrava-se mais em função das restrições impostas pela Inglaterra ao tráfico de escravos. Além disso, a baixa produtividade do trabalho servil tornava-se um entrave para a acumulação e o desenvolvimento das forças produtivas. O estímulo à vinda de imigrantes provenientes da Europa foi uma solução imediata para contornar tais problemas.

Naquele momento a Europa passava por profundas transformações: conflitos entre nações, rearticulações internas ou ainda um farto exército de reserva industrial em expansão; isto em função de as economias centrais entrarem num período depressivo. A crescente mecanização dos processos produtivos vai paulatinamente pauperizando uma classe, os condenados da terra, como bem ilustra Victor Hugo em “Os Miseráveis”.

Portanto, a vinda dos imigrantes ao Brasil caiu como uma luva para ambos os continentes: para um, resolvia o problema de oferta inelástica de mão-de-obra, e para o outro, seu problema de excesso.

Apesar de algumas tentativas frustradas de impulsionar a imigração até a primeira metade do século XIX, esta entra em prática, de forma mais acentuada, a partir de 1870, com o apoio fundamental do Governo Imperial. No último quartel do século, entraram no Brasil

aproximadamente 803 mil imigrantes (Furtado⁸, 1989). Com isso, grupos de Imigrantes alojaram-se em determinadas regiões do Brasil, sobretudo no sul do país.

Segundo Caio Prado Jr.⁹ (1990):

[...] o sistema de colonização terá mais sucesso no extremo sul do país (Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná), e em maiores proporções no Espírito Santo, longe, nestes casos, da ação perturbadora e absorvente da grande lavoura. Encontrarão aí o interesse e o estímulo dos governos locais das províncias, que procurarão solucionar com ele o problema de seus territórios quase desertos, e fomentar com o povoamento as atividades econômicas e as rendas públicas(...). O sul pela sua riqueza e prosperidade, e favorecido ainda por um clima mais favorável, torna-se o pólo único de atração no Brasil, das correntes imigratórias.

Para Furtado (1989), no final do século XIX, Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul “*encontravam-se em situação particularmente favorável (...). A qualidade e a abundância de suas terras proporcionaram-lhes um suprimento mais que adequado de alimentos (...) que constituirão fatores básicos do rápido desenvolvimento da Região Sul do país em etapas subseqüentes*”.

A presença de pequenas propriedades com produção de excedentes objetivando a troca e uma divisão social do trabalho já intensificada na Região Sul do país, sobretudo após a chegada de colonos imigrantes, serão fatores determinantes para o processo de acumulação e, posteriormente, de industrialização. A divisão social do trabalho foi favorecida pelo conhecimento e pela destreza dos imigrantes, que exerciam atividades diversas, como: serralheria, marcenaria, negócios e outras. Com isto a Região Sul do país, em especial o norte e o sul de Santa Catarina e o norte do Rio Grande do Sul, irão assistir a um crescimento econômico precoce e voltado para dentro (Goulart, 1995).

⁸ Furtado autor do livro *Formação Econômica do Brasil*

⁹ Caio Prado Junior autor do livro *História Econômica do Brasil*

O tipo de relação social no sul gerou um espaço diferenciado. Desta forma, a natureza da resposta do capital às desigualdades espaciais é por si mesma um produto da interação entre as características existentes da diferenciação espacial e as necessidades em qualquer momento do processo dominante de produção. Tal interação é importante – a produção não somente influi geograficamente como envolve historicamente a configuração geográfica (tanto os fatos de diferenciação e espacial como sua natureza particular), influenciando no caminho tomado pela acumulação”. Portanto, algumas peculiaridades inter-regionais contribuíram para forjar uma armadura diferenciada no processo de acumulação.

A seguir, apresenta-se o estudo da origem e desempenho da industrialização no sul de Santa Catarina, mostrando o processo de imigração e o surgimento das pequenas produções mercantis como um dos fatores que contribuirão para gerar condições de acumulação favoráveis.

3.3. A imigração em Santa Catarina: os italianos no sul do Estado

De acordo com o estudo feito com base em, Goulart (1995), o processo de ocupação de algumas regiões de Santa Catarina pelos imigrantes de origem europeia tomou maior forma no último quartel do século passado, calcada na política imigratória posta em andamento pelo Governo imperial.

Após se instalarem em Santa Catarina, muitos imigrantes trabalharam em regime de povoamento, produzindo sua subsistência. Concomitantemente produziam excedentes com o intuito de comercializar.

O sul catarinense foi ocupado na sua grande maioria por imigrantes provenientes do norte da Itália. Desembarcando em Desterro (atual Florianópolis) e descendo até Laguna e

Tubarão, vão à mata a dentro e invadindo terras indígenas (Tupi-Guarani e Carijós). Alojaram-se principalmente próximo a rios, onde fundam as primeiras vilas:

-Azambuja (1877);

-Urussanga (1878);

-Criciúma (1880);

-Cocal do Sul (1885);

-Nova Veneza (1890);

-Nova Belluno – Siderópolis (1891);

-Nova Treviso (1891) e outras.

A partir de 1894 a entrada de novos imigrantes italianos torna-se insignificante. A presença destes na região era tão marcante que a população de Urussanga em 1900 era de 7.145 habitantes, sendo 7.000 de origem italiana.

A viagem e a instalação eram feitas por empresas que faziam contratos com o Governo Imperial, como a Companhia Metropolitana. Articulando-se com alguns imigrantes, fundavam colônias: Nova Veneza, Nova Belluno, Nova Treviso, Jordão e outras.

Muitos foram favorecidos por leis que lhes davam o direito de comprar as chamadas Terras Devolutas – Lei 601/1850 e Decreto 528/1890 – podendo ser pagas em espécie, dinheiro ou serviços prestados ao governo, como abertura de estradas, construções de pontes ou prédios públicos.

A distribuição dos lotes se dava de maneira diversa. Tanto para as colônias do Governo como para as privadas, os lotes variavam de 25 a 30 hectares. Os preços também variavam de 200 mil réis a 700 mil. Em muitos casos o Governo Imperial concedia aos imigrantes empréstimos de até 250 mil réis. De origem basicamente rural, dedicavam-se à agricultura, introduzindo técnicas novas, como a rizicultura e vinicultura. Também alguns

contingentes alemães e poloneses ocuparam a região, na qual já se encontrava o contingente luso-açoriano, com suas conhecidas características: agricultura de subsistência e pesca. No caso dos imigrantes italianos, embora tenham mais tarde fornecidos elementos para os quadros empresariais da extração carbonífera, mantiveram-se apegados à agricultura. A região era propícia a uma diversificada produção agrícola. Mesmo com a exploração carbonífera, a partir de 1915, a agricultura continuou. Já no fim do século passado, pequenas atividades econômicas eram parte integrante do cotidiano de várias colônias. Começam a estabelecer-se relações comerciais de cunho mais volumoso. Isso demonstra o dinamismo dos comerciantes, pois a conquista de mercado além-mar era extremamente complicada.

Portanto, esse tipo de acumulação através da pequena produção mercantil foi um dos motivos fundamentais para o surgimento de outras atividades, tanto comerciais como industriais, na Região Sul. Uma região com base na pequena produção mercantil dará mais condições para que vários pequenos proprietários acumulem, estabeleçam concorrência e prosperem.

Para melhor detalhar como se desencadeou o processo de colonização dos imigrantes no sul catarinense e o desempenho da pequena produção mercantil e as conseqüências para o crescimento econômico da região, tomamos o exemplo de Criciúma.

3.4. O desempenho da pequena produção mercantil no sul de Santa Catarina

De acordo com Goulart (1995), Criciúma, fundada em 1880, foi ocupada por aproximadamente 140 pessoas de origem italiana, e em seguida, já em 1890, por outras 30 pessoas de origem polonesa. Todas as famílias italianas receberam seus lotes.

Na colonização de Criciúma ocorrerá o mesmo que no Vale do Rio Itajaí, onde pequenos proprietários, além da subsistência, produzirão excedentes para a comercialização:

produtos agrícolas manufaturados. As mercadorias eram comercializadas tanto em Criciúma e localidades próximas como transportadas para o porto de Laguna, via Tubarão. Nos primeiros tempos, ou seja, de 1910 a 1920, o transporte de mercadorias era feito com os carros de boi até Jaguaruna, seguindo de lá, de canoa, para Laguna. De Laguna a Florianópolis, de navio.

Nos primeiros anos do século XX a sede do município contava com as seguintes indústrias: doze casas de comércio, seis moinhos, cinco marcenarias, três serrarias, três ferrarias e duas olarias.

Muitas dessas pequenas produções, com o passar dos anos, arruinaram-se, e outras oscilavam em épocas de crise, porém garantiram uma base pulverizada em que as outras propriedades tiveram facilidades de acumular, longe das grandes propriedades.

A acumulação e a ampliação de algumas poucas propriedades mercantis se fez presente no crescimento da economia do sul catarinense, onde pequenos agricultores tornaram-se comerciantes e industriais.

Em 1955, Criciúma contava com 341 varegistas, 12 atacadistas, 35 estabelecimentos industriais, sendo 16 ligados ao ramo carbonífero. Em 1941 funcionava a Cooperativa de Consumo dos Mineiros de Criciúma com quarenta e seis sócios.

Nas décadas de 40 e 50, outros comerciantes surgiram e se fortaleceram, tornando-se pequenos industriais; por exemplo: em 1945, Alcini, Jorge e Jaime Zanatta começaram revendendo ferragens, alimentos e confecções, e em 1970 Jorge e Jaime iniciaram a Canguru Embalagens Plásticas – Grupo Zanatta; em 1945 Santo Guglielmi, comerciante em Morro da Fumaça, associou-se a Diomício Freitas, então funcionário da estrada de ferro, para explorar uma mina de carvão adquirida de empreendedores cariocas.

Há exemplos de quem se fortaleceu no próprio comércio, como Zefiro Giassi que, após uma experiência no magistério, em 1960 abriu uma loja de tecidos e ferragens em Içara.

nascendo a rede de supermercado Giassi e Cia; Antenor Angeloni, da rede de supermercado Angeloni, começou em 1956 com uma pequena friambreteria em Criciúma. Poderíamos incluir os Cechinel, com a tradição de comércio em Morro da Fumaça nas décadas de 40 e 60, os De Lucca em Içara desde os anos 50.

Tais fatos são observados no sul de Santa Catarina, onde a tradição do comércio, numa região colonizada por pequenas propriedades, foi fundamental para o crescimento industrial, proporcionando acumulação pulverizada e concorrência entre numerosos pequenos capitalistas.

3.5. O desenvolvimento do processo de industrialização em Santa Catarina e seus reflexos na estrutura econômica da região sul

No período de 1880 a 1914, a economia brasileira vê o surgimento do processo de industrialização, e a economia catarinense se articulará com o centro mais dinâmico, Rio de Janeiro e São Paulo.

Analisando o desempenho da economia catarinense a partir de 1880, entre os anos de 1880 e 1890, de acordo com Goulart (1995), Santa Catarina acompanhou o crescimento brasileiro e alcançou a média de 35% relacionada ao número total de estabelecimentos instalados no Brasil; sua participação foi de 6,5%; de 1910 a 1914, a indústria dá um salto no seu crescimento, correspondendo, em apenas quatro anos, a mesma média de aumento dos anos 1900-1909, em torno de 50%.

Além dos motivos já analisados – a presença da pequena produção mercantil -, outros fatores contribuíram para este impulso industrial: deve-se à preocupação com a criação de infraestrutura, adotada a partir de 1903, cuja política visou ao desenvolvimento industrial do país. Os

meios de transporte foram apropriados como construção de diversos portos, ferrovias e obras de urbanização. Em Santa Catarina, foram instaladas hidroelétricas, acompanhadas da ampliação da rede ferroviária. Essa infra-estrutura estava voltada ao escoamento da produção via exportação, como a erva-mate do oeste, a madeira do norte, produtos manufaturados do Vale do Itajaí e o carvão do sul.

Com o início da Primeira Guerra Mundial, a economia brasileira experimentou um surto industrial pela substituição de importações, e a economia catarinense entra de forma mais acentuada nesta esteira, quando a ampliação do mercado interno, tanto para os produtos de 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. Por causa das reduções nas importações de combustíveis, em especial do carvão, reativou-se a indústria de extração mineral. Neste entremeio, as atividades exploradoras de carvão no sul de Santa Catarina dão os primeiros passos.

Segundo Cunha (1982), para o período que vai de 1914 a 1945 o fortalecimento da economia catarinense no contexto nacional deu-se pela:

[...] constituição de núcleos urbanos em alguns pontos do Estado, notadamente os situados nas zonas onde a colonização européia já se encontrava consolidada: em decorrência do que, aumentou o grau de divisão do trabalho entre o meio rural e urbano, tornando mais complexas as interrelações econômicas; a geração de maior volume de excedentes, que proporcionou a apropriação de parte dos mesmos por grupos de agentes – comerciantes, agricultores bem sucedidos – puderam assim transferi-lo para a cobertura de investimentos em atividades industriais de porte pequeno; e o aprimoramento do sistema de transporte, que facilitou a comercialização dos excedentes, pelo maior acesso aos portos de embarque.

A partir do momento em que a economia catarinense se engaja no mercado nacional, há um processo concomitante, em que as articulações internas serão capazes de conquistar novos

mercados e se pôr, a nível nacional, nos setores que, por razões da sua constituição, terão competitividade, trazendo ao Estado uma dinâmica considerável a partir de grandes empresas.

No início dos anos 30, começou alterar-se o padrão de acumulação na economia brasileira, que passa a ser comandado pela industrialização. Esse período se estende até 1955, pois com a implantação da indústria pesada, a dinâmica de acumulação e a retroalimentação dos ciclos de crescimento passam a ser ditados endogenamente.

Em Santa Catarina, devido à baixa capacidade de acumulação, à desintegração econômica e à falta de aporte financeiro, o período da ampliação e diversificação do capital industrial inicia-se somente na segunda metade dos anos 40. Até então, tinham destaque apenas as indústrias madeireira, ervateira, carbonífera, de alimentos e têxtil, ou seja, setores tradicionais, com pouca capacidade de difusão tecnológica.

No período entre 1945 e 1962, ocorreu uma verdadeira diversificação e ampliação da base produtiva na economia catarinense, resultante do surgimento de novos setores como materiais elétricos e indústrias ligadas ao setor de transporte. Esta ampliação aconteceu porque: a) os setores como o de papel, papelão, pasta mecânica, móveis e metal-mecânico, aumentaram sua produção com o surgimento de novas indústrias; b) os setores carbonífero e têxtil ampliaram a capacidade produtiva; e, c) a agricultura começou a ser industrializada. Esse período foi uma fase transitória, durante o qual ainda perduravam traços do padrão de crescimento baseado na pequena produção mercantil e ao mesmo tempo começavam a surgir elementos de um novo padrão, baseado no médio e grande capital industrial.

Até o início dos anos 60, Santa Catarina caracterizava-se nacionalmente como fornecedora de bens de consumo leve para a economia nacional. A economia catarinense continuava a se integrar fortemente no mercado nacional por meio da exportação de produtos básicos. Em 1947, a indústria representava apenas 16,5% da renda interna do Estado. Em 1960,

esse índice era de 20,7%. Em termos nacionais, para os mesmos anos, os índices eram respectivamente 21,4% e 25,8%. Em Santa Catarina, a participação da indústria teve um aumento de 25,4%, um pouco acima do resultado nacional, que foi de 20,5%.

3.6. A expansão do setor consolidado (carvão) e as novas indústrias na região Sul de Santa Catarina

3.6.1 O Setor Carbonífero

A 1ª Guerra foi o catalizador do segundo impulso de exploração carbonífera, no Sul. Assim, a exploração do carvão começou, na área, em 1916, sendo ampliada em 1918 com a descoberta das minas em Criciúma e Urussanga. Para o empresariado, contribuíram elementos locais, de origem italiana (Zanette, Martinello, Scott, Milanez, Pizette, entre outros). O negócio cresceu apesar da tecnologia rudimentar e a falta de planejamento.

O setor carbonífero continuou se expandindo durante todo o período analisado. Com a Companhia Siderúrgica Nacional, a Política Nacional do carvão e a política de substituição de importações, o setor ganhou mais impulso, abrindo oportunidades para o aparecimento de empreiteiros locais como Santo Guglielmi e Diomício Freitas, que acabaram criando empresas poderosas.

É com a crise do petróleo em 1973 que a região presenciará o último *boom* da exploração do minério, impulsionado por políticas estratégicas de fontes geradoras de energia, com programas de subsídios e a compra da produção pelo governo. Em 1973, a indústria

carbonífera de Criciúma representava 36% do faturamento industrial e com o segundo choque do petróleo, em 1979, a produção de carvão ganhou mais reforços.

De acordo com o estudo de Loch, (1991), as atividades carboníferas chegaram ao seu auge em 1985, empregando diretamente aproximadamente 15.000 homens e produzindo 4,5 milhões de ton/ano. Em 1987, com a entrada do carvão importado e a paulatina redução dos subsídios, a produção caiu para 2,7 milhões de ton/ano e os empregos diretos para 9.129. A maior crise enfrentada pelo setor aconteceu imediatamente após o final da Segunda Guerra Mundial, quando o governo federal parou de garantir a compra de toda a produção.

O carvão produzido nas minas é transportado via férrea e por rodovia para Tubarão e Imbituba e por via marítima para Santos, Vitória, Sepetiba e outros locais.

Em Santa Catarina, a hierarquia das mineradoras segue a seguinte ordem: Indústria Carbonífera Rio Deserto Ltda, Carbonífera Metropolitana S/A, Carbonífera Criciúma S/A, carbonífera Belluno Ltda, Cooperminas S/A e Cia. Carbonífera Catarinense Ltda.

A época de maior lucratividade na exploração do carvão aconteceu nos anos de 1978 a 1985 e que o lucro obtido neste ramo de indústria foi investido em novas indústrias como a de cerâmica, metalúrgica e os serviços terciários na região, como hospitais, hotéis, televisão, rádio, etc.

O município de Siderópolis, situado na região sul do Estado, faz parte da Associação dos Municípios da Região Carbonífera – AMREC. Com uma população de cerca de 11.000 habitantes distribuída em 253 Km², aproximadamente 75% desta, está no meio urbano (IBGE, 2003).

De colonização predominantemente italiana, a Nova Belluno foi fundada em 1891. Até dezembro de 1958, hoje município de Siderópolis, esteve na condição de Vila, data em que se registra sua emancipação do município de Urussanga.

Entre os recursos energéticos não renováveis, o carvão ocupa a primeira colocação em abundância e perspectiva de vida útil, sendo a longo prazo a mais importante reserva energética mundial.

Na composição da matriz energética global, o carvão fica abaixo apenas do petróleo, sendo que especificamente na região de eletricidade passa folgadoamente à condição de principal recurso mundial.

3.6.2 A Indústria Cerâmica

A origem e as iniciativas locais – “Criciúma notabilizou-se nacionalmente como a Capital do Carvão, pelas exuberantes jazidas que possui, principalmente agora quando a crise do petróleo traz conseqüências graves para a economia. Mas, além do carvão, a grande impulsionadora econômica da cidade e da região, como que trabalhando silenciosamente, é a indústria do azulejo. Essa sua importância fará com que a cidade carvoeira, em pouco tempo, segundo as previsões, seja transformada em importante pólo de investimentos em Santa Catarina”. Estas previsões confirmaram-se nos anos seguintes.

As molas propulsoras do setor cerâmico foram a existência de argila (barro-branco) de boa qualidade, adequada para refratários, e algumas iniciativas locais de pequeno porte.

De acordo com o estudo de Fabre (1999), em 1919, Henrique Lage, juntamente com um técnico italiano, fundou a indústria Cerâmica Henrique Lage, em Imbituba, que produzia porcelanas; mais tarde foi vendida a

João Rinza, um empresário local. Em 1946, surgiu a Cerâmica Santa Catarina Ltda., em Criciúma, fundada por vários sócios (entre eles estavam: Maximiliano Gaidzinski, Elias Angeloni e Jorge Cechinel). Em 1952, fundou-se a Sociedade Cerâmica Cocal Ltda., também

composta por uma série de sócios, porém adquirida no final da década por Maximiliano Gaidzinski. Em 1966, foi fundada a CECRISA – Cerâmica Criciúma S.A – de Diomício Freitas. A partir desse momento as cerâmicas surgirão como uma nova alternativa à reprodução ampliada de muitos empreendedores da região, os quais detinham poderes políticos indiscutíveis. Alguns proprietários de minas serão proprietários de cerâmicas, caso do Grupo Freitas.

Em 1970, o ramo de minerais não-metálicos, em Criciúma, empregava 8,2% da mão-de-obra do setor secundário e 6,6% do valor da produção industrial (FIBGE, 1970). Já em 1973, o mesmo ramo empregava 14% do setor secundário e 21% do faturamento industrial (FUCRI, 1974).

Atualmente, grandes grupos controlam a produção de revestimentos cerâmicos na região, destacando-se, sobretudo, as cerâmicas do Grupo Gaidzinski, que participam com 14% da produção nacional, com cinco unidades no Sul e uma no Espírito Santo, Minas Gerais, Pernambuco, Mato Grosso e Paraná. O Grupo atua também no setor metalúrgico e no alimentício, o qual este último, foi vendido para a Ceval Alimentos em 1995.

Também se destacam as cerâmicas do Grupo Cecrisa, participando com 27% da produção nacional, com cinco unidades no sul – Cecrisa, Cesaca (fechada em maio de 1995), Portinari e Eldorado, em Criciúma, e Incocesa em Tubarão, e uma em Minas Gerais e outra no Rio de Janeiro (fechada em junho de 1995).

Porém há outras cerâmicas de grande porte na região, como a De Lucca, do Grupo De Lucca, com uma unidade no Pará; a Vectra, em Içara, e a Moliza, em Morro da fumaça, também são de relativa importância.

Os municípios que se destacam na produção de revestimentos cerâmicos são: Criciúma, Tubarão, Urussanga, Cocal do Sul, Içara, Imbituba e Morro da Fumaça. Santa Catarina participa com 54% da produção nacional de revestimentos cerâmicos.

Os períodos mais críticos para o setor foram a recessão de 81/83 e 90/91 e a extinção do Banco Nacional de Habitação. Recentemente, o Sindicato das Indústrias

Cerâmicas de Criciúma, lançou uma série de sugestões para a recuperação do setor. São quinze propostas de Política Habitacional, todas envolvendo a participação direta ou indireta do Estado, do tipo: “*Criar mecanismos para aumentar a captação de poupanças, destinando-a ao financiamento de imóveis novos e usados, juntamente com os recursos do FGTS, PIS, PASEP e FINSOCIAL*”, demonstrando, assim, que os empresários do setor cerâmico ainda estão extremamente ligados aos recursos provenientes do Estado.

É o setor cerâmico que fomentará ainda o surgimento de fortes economias de aglomeração, como indústrias metalúrgicas para a fabricação de equipamentos e peças de reposição, indústria de fritas, granilhas e esmalte cerâmico e indústrias de embalagens e materiais gráficos.

3.6.3 A Indústria de Plástico

A ação que levou à sementeira do segmento plástico no sul catarinense deu-se de forma espontânea, ou seja, não foi resultado de qualquer planejamento ou programação. As empresas foram se estabelecendo por iniciativa dos empresários locais que, na maioria das vezes, não possuíam conhecimento do mercado e até mesmo do produto fabricado.

As principais atividades de transformação de plástico no sul catarinense são duas: descartáveis e flexíveis. As empresas fabricantes de descartáveis são aquelas que produzem copos, pratos e bandejas plásticas. São produtos que, após serem utilizados, jogam-se fora. Por isso, são conhecidos por descartáveis. Para o empresariado pioneiro no sub-segmento de descartáveis, não só no sul catarinense, mas em toda Santa Catarina, o início do surgimento das

empresas de descartáveis nessa região ocorreu pelo desenvolvimento de máquinas na empresa produtora de flexíveis plásticos do grupo responsável. Os produtores de descartáveis até então existentes no Brasil, localizados em São Paulo, importavam os equipamentos. Tais equipamentos, os produziam utilizando grande quantidade de matéria-prima, conforme a padronização e o padrão de concorrência em vigor nos países adiantados, ou seja, de onde os equipamentos eram importados.

A partir daí, novas empresas de descartáveis foram se estabelecendo na região sul catarinense. Porém, se o surgimento de empresas de plástico deu-se de forma espontânea no sul catarinense, sua disseminação somente foi possível porque havia um excedente econômico na região que a financiou.

Por outro lado, o seu verdadeiro *boom* aconteceu por duas razões principais. A primeira é que, a partir de 1970, quase no fim da primeira fase da estruturação da indústria petroquímica no Brasil, até o final da segunda fase, em 1978, a produção nacional de resinas termoplásticas deu um salto de 465%. No mesmo período, as importações cresceram 79%, não sendo afetadas pelo primeiro choque do petróleo, em 1973.

A segunda razão deveu-se ao múltiplo uso que o plástico vinha adquirindo ao substituir com amplas vantagens uma série de materiais: papel, vidro, ferro, aço, madeira, etc. A utilização de embalagens plásticas, em substituição às embalagens de papel na comercialização de produtos alimentares como arroz, feijão e milho, por exemplo, significou uma inovação radical no setor de embalagens, pois permitia ao consumidor final observar, através do plástico, a mercadoria que estava adquirindo, verificando seu estado de qualidade. Há ainda o fato de que o plástico é muito mais resistente que o papel, evitando perdas no transporte, além da vantagem referente à impermeabilidade.

O sul catarinense foi se transformando em um importante pólo no segmento de plásticos, com destaque inclusive no cenário nacional. O caso dos descartáveis é o melhor exemplo, uma vez que a região é responsável por 85% da produção nacional de pratos, bandejas e copos plásticos.

De acordo com o estudo de Gastaldon (2000) e fazendo-se a cronologia do surgimento desse segmento no sul catarinense, verifica-se que a primeira empresa de produtos de matérias plásticas nessa região, foi uma fábrica de calçados e chinelos de PVC, constituída por 10 sócios em 1962 no município de São Ludgero.

Em maio de 1970 essa empresa mudou para a produção de embalagens, já com o nome de INCOPLAST. Na realidade, fazia alças para as embalagens plásticas produzidas na empresa Canguru, de Criciúma. Eram 10 empregados produzindo cerca de 30/ton./mês. Em 1991, a atividade foi diversificada para os descartáveis, com a fundação da COPOBRAS. Atualmente, esse grupo, que trabalha exclusivamente com o segmento plástico, tem unidades no norte do Paraná (embalagens) e em Minas Gerais (descartáveis).

A segunda empresa a entrar no segmento de plástico no sul catarinense, foi a Plasom (Plásticos Zomer), instalada em 1967 em Orleans, fabricando mangueiras. Era uma produção artesanal média de 6/ton./mês, cerca de 70/ton./ano. Suas vendas eram destinadas a atender a demanda dos três estados sulinos: Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Em 1994, iniciou a fabricação de descartáveis, e atualmente é uma das maiores na região, transformando 2mil/ton./mês em suas três unidades.

Em maio de 1970, foi montada a empresa Canguru, mesma data da INCOPLAST. Hoje se encontra entre as cinco maiores fabricantes de embalagens plásticas do Brasil. Iniciou suas atividades com 10 empregados e produção de 12 toneladas ao mês. Tem seu capital oriundo do comércio local e da presença do Estado.

Em 1974, o Grupo Zanatta, proprietário da empresa Canguru, diversificou sua linha de produtos plásticos, montando em Criciúma a primeira fábrica de descartáveis plásticos em Santa Catarina, INZA, cuja produção atual é de aproximadamente 12 mil toneladas ao ano, ocupando a primeira posição em nível nacional. O Grupo Zanatta possui, nesta mesma área, outras empresas fora de Santa Catarina. Em setembro de 1997, constituiu uma *joint venture* com a empresa norte-americana ITW, formando a ITW-CANGURU, também em Criciúma, para produzir rótulos para embalagens de refrigerantes da marca Coca-Cola. Juntas, Canguru, ITW-CANGURU e INZA, representaram em 1998: 29,76% do total de empregos, 36,05% da receita bruta e 54,93% do valor adicionado pelas empresas de plástico no sul catarinense.

O segmento plástico do Sul de Santa Catarina tem grande impacto direto sobre a renda, o emprego e a produção na economia regional. Apresenta destaque, inclusive, em nível nacional, sendo que atualmente essa região é responsável por cerca de 85% da produção brasileira de descartáveis: copos, pratos e bandejas plásticas. São aproximadamente 60 mil toneladas/ano desses produtos.

Nessa região, nenhuma outra atividade econômica atingiu tal percentual de incremento de emprego. O peso do segmento plástico na economia dos municípios do sul catarinense aproximou-se dos 11% em 1998. Aparentemente, não representa nada de extraordinário, mas significa um crescimento de 1,32% ao ano acima da média da economia da região. Se manter esse ritmo, em dez anos atingirá $\frac{1}{4}$ de todo o valor adicionado da região.

A participação das empresas transformadoras de plástico localizadas nos municípios de Içara, Criciúma, Siderópolis, Urussanga, São Ludgero e Orleans tem, tanto pela quantidade de empregos como pelo valor adicionado, importância crescente na região. Atualmente, volta-se a afirmar, se encontra entre as principais atividades econômicas da região, ao lado do carvão,

cerâmica, vestuário e metal-mecânica, sendo que, até o momento, este segmento não sabe o que é crise.

3.6.4 A Indústria do Vestuário

A indústria do vestuário é uma atividade caracterizada pelo emprego intensivo de mão-de-obra, baixo nível de concentração industrial e uso de tecnologias de produção relativamente simples e tradicionais. A difusão e a facilidade na montagem de uma confecção estão relacionadas à baixa composição orgânica do capital. Na indústria do vestuário, a quantidade de trabalho vivo é maior que o trabalho morto.

Querer enquadrar o setor do vestuário como uma divisão territorial do trabalho a nível setorial, comparando-o com o carbonífero e o cerâmico, não é uma ousadia. Na produção de peças de vestuário com base em tecidos planos (principalmente o *jeans* e a sarja – brim de cor), a região está ao lado do sul de Minas Gerais e norte do Paraná.

De acordo com Goulart (1995), os municípios de Criciúma, Içara, Araranguá, Morro da Fumaça, Nova Veneza e Maracajá são responsáveis pela geração de 9.000 empregos diretos, com uma produção de 3,8 milhões peças/mês. Desse total, 60% destinados ao mercado do Rio Grande do Sul, através de representantes e da venda por atacado (os postos de venda). Estes municípios do sul de Santa Catarina, concentram o maior número de indústrias do setor do vestuário.

Conforme Goulart (1995), o setor do vestuário na Região Carbonífera (Criciúma, Araranguá, Içara, Morro da Fumaça, Nova Veneza e Maracajá) se divide em dois grupos: os confeccionistas e os faccionistas. Os confeccionistas são os que possuem etiqueta própria, “definem” a moda, procuram o mercado consumidor, buscam inovação tecnológica, ou seja, são a

parte dinâmica do setor com possibilidades de ampliação e diversificação nos investimentos. Concentram-se 90% em Criciúma e Araranguá. Os faccionistas são os prestadores de serviços, ou seja, o terceiro de alguém. A sua função é montar as peças do vestuário, já cortadas pelos confeccionistas. Atualmente 60% da produção é produzida nas facções e apenas 10% são serviços prestados para São Paulo. É a terceirização reduzindo brutalmente os custos de produção.

A origem de alguns vestuaristas não é muito diferente da de outros empreendimentos já consolidados e analisados – Zanatta, Gaidzinski, Búrigo, Giassi e outros. Várias etiquetas de Criciúma, de grande e médio porte (em termos regionais), tiveram a mesma origem: pequenos comerciantes.

As primeiras confecções originaram-se de pequenos alfaiates que montaram suas próprias confecções.

Porém, o que marca a origem de muitos confeccionistas da região é a proveniência do comércio. Já no final dos anos 60 vários atacadistas, que revendiam sobretudo equipamentos para as mineradoras, além de gêneros alimentícios e confecções, começaram a produzir etiquetas próprias, num processo de substituição das mercadorias antes adquiridas em São Paulo, passando, desta forma, de revendedores de confecções para produtores. O mercado gaúcho era bem explorado por vários atacadistas de Criciúma.

Vejamos os exemplos de alguns dos maiores confeccionistas da Região Carbonífera com origem no comércio (atacado): a Rosatex de Valdir Rosso e Adenir Zanette, começou em 1969 com atacado de confecções, comprando em São Paulo e revendendo para todo o sul catarinense e Rio Grande do Sul. Em 1976, aproveitando as oportunidades disponíveis na região, resolveu fabricar suas mercadorias, numa confecção com três máquinas.

Percebe-se que a necessidade de substituir os produtos antes adquiridos em São Paulo, para começar a produzir na própria região, foi se acentuando cada vez mais. Assim, o setor do vestuário, que tinha a seu favor um mercado consumidor garantido – o rio Grande do Sul e Santa Catarina – e um exército de mão-de-obra feminina disponível paulatinamente, começou a ocupar espaço importante na economia da Região Carbonífera.

As pequenas confecções de origem familiar – as chamadas de “fundo de quintal”, como a Malharia Thayse, a Confecções Hertha, a Confecções Replay e a Damyller – foram uma característica comum nas origens das confecções, tanto em Criciúma como em Araranguá, Içara, Nova Veneza, Maracajá e Morro da Fumaça.

Esses pequenos confeccionistas provenientes do “fundo de quintal”, após alcançarem estabilidade, conquistaram novos mercados e ampliaram sua capacidade instalada.

Entre tantos empresários do vestuário que conseguiram se destacar, há os que se arruinaram, seja pelas constantes crises econômicas do país, pela impossibilidade de saldar débitos bancários ou pela inadimplência por parte dos consumidores. O índice de fábricas que fecham é altíssimo.

Além das peculiaridades da origem da indústria do vestuário na Região Carbonífera, outro fator que contribuiu de forma categórica para o surgimento e fortalecimento do setor do vestuário foi a liberação de um grande exército de mão-de-obra feminina, em função, sobretudo, do setor carbonífero que emprega, diretamente na produção, apenas mão-de-obra masculina. E nas cerâmicas, que começaram a deslançar no início dos anos 70, estavam disponíveis poucas funções para as mulheres; na produção trabalhavam aproximadamente 10%, na seção de escolha de azulejos.

Destaca-se também a liberação de mão-de-obra pela agricultura, calçados e metalurgia. Além disto, a atual conjuntura econômica do Brasil praticamente obriga à busca de um complemento à renda familiar e muitas vezes é a mulher que mantém toda a família.

A submissão feminina numa sociedade de classes também é enfatizada no mercado de trabalho. A mulher remunerada, a nova trabalhadora produtiva, tem sua condição social historicamente determinada por um passado de constante submissão no âmbito familiar, assim, a mulher torna força de trabalho, mão-de-obra altamente explorável e sem direito a maiores reivindicações. Essa submissão está encravada na estrutura arcaica da sociedade, em que a divisão do trabalho também passa pelo sexo. Com isto, o nível salarial das mulheres é menor em relação ao dos homens.

CAPITULO 4 - ANÁLISES DAS VANTAGENS COMPETITIVAS SETORIAIS E OS FATORES SISTÊMCOS

4.1 O Setor Carbonífero (*)

A descoberta do minério de carvão foi fundamental para a economia sul catarinense. Por quase um século a exploração do carvão foi um dos carros-chefes do crescimento econômico neste espaço, englobando os municípios de Criciúma, Tubarão, Imbituba, Urussanga, Içara, Morro da Fumaça, Araranguá e outros.

O desenvolvimento da região, calcado num primeiro momento na exploração do carvão, deu-se a partir de dois vetores distintos:

- o primeiro no sentido Criciúma-Sul, tendo como principais impulsores a exploração do carvão e a agricultura. Nos últimos anos, um forte incremento industrial nas áreas de cerâmica, confecções, plásticos e descartáveis e metal-mecânica deu nova configuração ao ambiente sócio-econômico da área. Ela deixou de depender quase exclusivamente do carvão, para se transformar num dos pólos industriais do estado;

- o segundo, no sentido Criciúma-Norte, foi sustentado até os anos 60 pelas atividades de beneficiamento e transporte do carvão. A partir daí, a implantação da Usina Jorge Lacerda – aliada a um processo de disseminação de pequenas e médias empresas e um forte incremento do

* Esta sessão baseia-se em Fabre.

turismo, tornou esta área cada vez menos dependente do carvão. Predominam na região as atividades ligadas ao setor mineral, ao setor cerâmico e metal-mecânico, setor agro-industrial e setor pesqueiro.

O carvão foi o fator determinante do surgimento do eixo econômico, demográfico – urbano e cultural, em torno do qual ainda vive boa parte da população do Sul de Santa Catarina. As atividades carboníferas, como mineração, transporte ferroviário, marítimo e beneficiamento, foram até pouco tempo uma fonte expressiva de recursos e de emprego de mão-de-obra no Sul de Santa Catarina. Os serviços de transporte, beneficiamento e geração de energia elétrica, propiciaram o crescimento econômico de Tubarão; o transporte ferroviário e marítimo do carvão sustentou por muito tempo o crescimento de Laguna e garantiu o futuro econômico de Imbituba.

Enfim, o carvão propiciou o surgimento de núcleos econômicos no Sul de Santa Catarina, onde Criciúma aparece como maior centro econômico da região, sendo que por força do excedente gerado pelo carvão, neste município emergiu um pólo industrial forte e diversificado, oriundo de iniciativa dos empresários do carvão.

Foi a exploração do carvão que trouxe as novas indústrias ao Município de Criciúma e sustentou o crescimento de alguns municípios da Região.

A exploração do carvão, por vários anos, foi a principal indústria que atraía imigrantes para as cidades desta região. O governo brasileiro protegia a produção de carvão nacional, proporcionando às empresas mineradoras os recursos que necessitavam, no entanto limitava cotas de produção.

O carvão era produzido em quantidade, qualidade e preços estabelecidos pelo governo, o que acabou por gerar uma batalha entre empresários, governo e trabalhadores. O empresário recorria ao governo para aumentar o preço do carvão, para poder aumentar os salários dos empregados, *“repassavam uma parte para os operários e a outro para o bolso... Os*

empresários se batiam para ter mais lucros e cada vez pagar menos para os mineiros". Esta situação de instabilidade permanente do setor carbonífero fez com que os empresários começassem a aplicar recursos em indústrias fora do ramo específico da mineração.

Ainda jovem, o município interrompeu sua vocação agrícola com a chegada e dinamização econômica proporcionada pela Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), instalada na região na década de 50. Com a crescente importância da mineração de carvão, notadamente a partir da década de 60 e fortalecida com a crise do petróleo, o município passou a experimentar uma realidade vivenciada por outros da região. A vocação mineral impulsionou a abertura de muitas minas, fortalecendo o carvão como uma importante atividade para a região sul.

Não obstante a dinamização econômica, a mineração de carvão (extração, transporte, beneficiamento e uso) também trouxe a interrupção no processo de desenvolvimento de outras atividades econômicas, além de muitos problemas de ordem socioambientais. Esta realidade pode ser constatada pela pouca penetração do município nos setores primário, secundário e terciário. Primeiro, pelo alto índice de poluição, onde da área total do município, aproximadamente 2% (9,3 Km²) está degradada pela atividade de mineração notadamente pelo processo de extração a céu aberto.

De acordo com a análise de Luca (2001), a nova alta nos preços do petróleo e do gás natural nos anos recentes, criou uma perspectiva favorável ao mercado carbonífero internacional, visto que o carvão, além da posição que ocupa de forma natural na economia, também atua como um bem substituto para os de mais combustíveis fósseis, tendo um importante papel de moderador de preços no mercado de recursos energéticos.

Quanto à realidade que separa a qualidade do carvão catarinense em relação ao carvão importado, a análise indica que sua competitividade está limitada devido à elevada quantidade de rejeitos inerentes ao mineral, características das reservas do Estado, e ao elevado custo do

transporte, já que as unidades produtivas estão distantes das plantas de geração elétrica. Limitações adicionais estão relacionadas à necessidade de altos investimentos para sua produção através das lavras subterrâneas, o que sugere processos mais complexos de produção.

Não obstante, as reparações anteriores podem ser utilizadas para demonstrar também as chances de competitividade e a utilização das reservas de carvão do Estado de Santa Catarina.

Vale ressaltar, portanto:

i) a possibilidade da implantação de usinas na área das minas, reduzindo os custos de transporte;

ii) a mudança do “status quo” tecnológico, que com a implantação de usinas de combustão em leito fluidizado que poderá ensejar um maior aproveitamento dos resíduos;

iii) o aumento da escala de produção, viabilizada pelo próprio crescimento da exploração do carvão como matéria-prima energética, poderá contribuir para a redução do custo unitário do carvão catarinense aumentando a sua competitividade já que, em grande medida, os carvões estrangeiros têm a sua competitividade impulsionada pela existência de uma demanda doméstica significativa.

Com o intuito de viabilizar algumas destas projeções, um acordo assinado entre empresas do setor de Santa Catarina e a “Agência de Desenvolvimento do Comércio dos Estados Unidos (USTDA)”, em agosto de 1998, proporcionou um investimento de US\$ 440 mil, a serem investidos em estudos que tem como objetivo demonstrar e identificar a viabilidade técnica e econômica da primeira termelétrica catarinense a ser construída na área onde operam as unidades produtivas.

Esta iniciativa proporcionou novos passos para o setor, avançando em relação a sua dependência produtiva, hoje limitada ao Complexo Termelétrico Jorge Lacerda, em Capivari de

Baixo. A perspectiva desenhada pela iniciativa, projeta ainda novas oportunidades de emprego e uma nova experiência para o setor.

Além deste acordo, o Sindicato das Indústrias da Extração de Carvão do Estado de Santa Catarina (SIECESC) vem, em cooperação com a mesma USTDA e através do financiamento de US\$ 87 mil, realizando estudos para a implantação de modernas tecnologias nas usinas de carvão do Sul. Como principal objetivo figura o aprimoramento dos equipamentos utilizados no processo de beneficiamento do mineral.

Mas, apesar da poluição do ar, da água e outros ambientes, causada pelo carvão, junto a destruição e esterilidade do solo e a alta incidências de doenças do aparelho respiratório, o processo de desenvolvimento do sul do Estado de Santa Catarina é hoje questionado. Ao dinamismo sócio-econômico do passado, as incertezas do presente e do futuro, caminham muitos desafios a um setor que experimenta uma forte crise e indefinições. Esta realidade interfere nos rumos a serem definidos pela região que necessita ainda gerenciar e remediar seus impactos sócio-ambientais.

Para a verificação dos fatores sistêmicos, são analisados, de acordo com o estudo feito por Luca (2001), os determinantes macroeconômicos, os político-institucionais, os legais-regulatórios, os infraestruturais, os sociais e os internacionais.

O regime cambial, as políticas de regulação macroeconômica e o sistema de crédito da economia são os fatores relevantes para análise dos determinantes macroeconômicos.

No que se refere às fontes de financiamento, os recursos próprios são considerados como a principal fonte, seguidos em importância pelos recursos obtidos por meio de bancos oficiais. Os recursos oriundos de bancos privados e os recursos externos não são considerados de grande importância.

A maioria das empresas tem como importante o baixo custo do trabalho, os impostos sobre os produtos, as disponibilidades de crédito de longo prazo, os encargos sociais, os índices de inflação, as taxas de juros, a disponibilidade de créditos de curto prazo, os impostos sobre os insumos e os incentivos fiscais ao desenvolvimento regional. É importante ressaltar que todas as empresas que consideram esses aspectos muito importantes, entendem que a atual situação dos mesmos, com exceção das taxas de inflação, influenciam negativamente a capacidade competitiva das empresas. A taxa de câmbio não é considerada importante pois, as empresas trabalham no mercado interno.

A análise dos determinantes político-institucionais leva em conta a ação do Estado e a relação com o setor industrial, nos aspectos ligados com a política tributária, com a política de comércio exterior e tarifária, com a política científica e tecnológica e com o poder de compra do governo.

Grande parte das empresas considera como importantes os impostos sobre os produtos, os encargos sociais e os impostos sobre os insumos. Tais empresas têm o entendimento que a atual situação influencia negativamente a capacidade competitiva do setor, pois na ótica das empresas, tanto os impostos como os encargos sociais estão muito elevados.

Quanto aos elementos que influenciam mais decisivamente a estratégia atual da empresa, ou seja, a elevação das tarifas dos insumos básicos, são de suma importância. É importante ressaltar que no que se refere às tarifas dos insumos básicos, as empresas consideram que é elevado o custo da extração da matéria-prima e também de preservação das jazidas, principalmente no que se relaciona com a política do meio ambiente. A falta de treinamento e a não assimilação da escassez das matérias-primas, levam as empresas a considerar a lei ambiental como uma barreira que provoca aumento nos custos. De modo geral, essa tendência de entendimento se reflete na falta de intercâmbio com centros de pesquisa e universidades, que

poderiam fornecer alternativas de produção e preservação do recurso mineral. A política de comércio exterior não é importante, pois a maioria das empresas atua no mercado interno.

Quanto à política científica e tecnológica destaca-se o custo e a confiabilidade dos serviços das universidades e centros de pesquisa.

Na verificação dos determinantes legais-regulatórios, o papel do Estado é mais passivo, fundamentalmente regulatório. A análise é feita levando em consideração os aspectos relacionados com a defesa do meio ambiente, com o regime de proteção à propriedade intelectual e de controle de capital estrangeiro e com a defesa da concorrência e do consumidor.

Na visão das empresas, as atuais normas de controle ambiental e a atual situação do reconhecimento da responsabilidade social do produtor, não possuem muita competitividade.

Os determinantes infra-estruturais levam em conta principalmente os aspectos que se relacionam com os transportes, telecomunicações e energia.

Entretanto, a maioria das empresas considera a tarifa dos transportes rodoviários como um fator de extrema importância, no que se relaciona com a infra-estrutura física. Algumas empresas possuem caminhões, porém, a maioria contrata serviços de terceiros para efetuar o transporte dos produtos. Tais tarifas são muito altas e prejudicam a capacidade competitiva da indústria e todas as empresas demonstram grande preocupação com a cobrança de pedágios. A alta confiabilidade, qualidade e rapidez dos transportes rodoviários, a tarifa e a confiabilidade das demais fontes de energia e a alta confiabilidade das telecomunicações, também são considerados aspectos importantíssimos.

Em relação aos condicionantes sociais o sistema de negociações trabalhistas é o fator mais importante mas tem influência negativa par o desempenho do setor, pois o atual sistema de negociações “favorece somente o empregado”. A disponibilidade de mão-de-obra com educação básica universal e a disponibilidade de cursos de treinamento são considerados fatores

importantes pelas empresas, mas também, a atual situação influencia negativamente a capacidade competitiva do setor. A integração com universidade e centros de pesquisa para capacitação tecnológica também é importante. A representação sindical no local de trabalho é importante para algumas empresas as quais têm projetos de investimento para a formação de recursos humanos.

Na análise dos determinantes internacionais deve se levar em consideração o modo como a economia local se comporta no âmbito internacional.

Os fatores considerados importantes são o fácil acesso às novas tecnologias externas e a harmonização de políticas comerciais, pois se trata de uma indústria que atua predominantemente no mercado interno. Demonstra-se assim, que falta conscientização no que se refere à influência desses fatores sobre a competitividade.

4.2 O Setor Cerâmico

O setor cerâmico mostra-se expressivo pela concentração geográfica, pelo porte das empresas produtoras, pelo volume de produção e pela representatividade nacional do setor.

Pelo seu porte – na maioria médias e grandes -, estrutura física, sistema verticalizado de produção e organização administrativa, as organizações cerâmicas do Sul ainda se identificam bastante com as rígidas corporações fordistas que dominaram os principais setores econômicos até há pouco. Se examinadas mais de perto, no entanto, as empresas cerâmicas já começam a emitir sinais rumo à desverticalização, seja nas plantas físicas, seja no modo de produção, seja no relacionamento para trás e para frente com fornecedores de insumos, consumidores e prestadores de serviços em geral.

A produção de revestimentos cerâmicos depende diretamente do fornecimento de matérias-primas minerais, existentes ou não na região Sul.

A região é detentora de ricas reservas de alguns minerais utilizados que suprem boa parte das necessidades das empresas cerâmicas.

Segundo Fabre (1999), as argilas (comuns e especiais) conseguem suprir cerca de 71% das necessidades das empresas cerâmicas, sendo que os 29% restantes são oriundos de outras regiões do país. As outras matérias-primas minerais são pouco encontradas na região Sul, sendo seu suprimento dominado por fornecedores de outras regiões do país (cerca de 90% das demandas), ainda que, em alguns casos, seu fornecimento possa ser efetuado por empresas mineradoras do sul catarinense.

Na fase da produção pioneira – antes da década de 70 – a mineração de argilas e algumas outras matérias-primas minerais era uma atividade praticamente integrante do organograma das empresas produtoras de revestimentos, constituindo o primeiro passo da produção verticalizada do setor. Para isso contribuíam: a localização das jazidas em áreas próximas às plantas industriais cerâmicas, a abundância dessas reservas e o *know-how* dos empresários da região no trato das questões legais e técnicas relacionadas com a pesquisa.

Como se trata de matérias-primas minerais, não renováveis, portanto, as empresas cerâmicas que se instalaram mais tarde não desfrutam das mesmas facilidades que as pioneiras e algumas delas adquirem de mineradores externos todas as matérias-primas de que necessitam, o que evidencia o início de um processo de desverticalização em andamento no setor.

Nos dias atuais, as cerâmicas do Sul demandam número cada vez maior de matérias-primas minerais, o que torna o processo de produção de revestimentos bem mais complexo e custoso, dada a qualidade de produto que o mercado passou a exigir, em função da acirrada concorrência, em nível nacional ou internacional.

Para atender a essa demanda mais sofisticada, tanto as cerâmicas como as grandes mineradoras têm investido maciçamente em alta tecnologia, custosos investimentos em pesquisa,

informática e processos de mineração, como geoestatística, precedidos de detalhados estudos geológicos e complementados por melhores sistemas de processamento, o que permite a caracterização ideal, modelagem e quantificação dos depósitos minerais.

De acordo com o estudo de Fabre (1999), os coloríficos (produtores de fritas, esmaltes e corantes) formam a segunda mais importante cadeia tecnologicamente ligada do setor ceramista sul catarinense. Sua localização no Sul deve-se quase que exclusivamente à aglomeração de produtores de cerâmica de revestimentos na região; alguns deles possuem filial ou laboratório nas principais regiões cerâmicas do Estado de São Paulo. Segundo um empresário espanhol que atua em uma dessas filiais, *“o mercado mundial de fritas, esmaltes e corantes é dominado pelas empresas ESMALGLASS, COLOROBBIA e TORRECID, que possuem filiais nos principais pólos cerâmicos mundiais, atuando também em design, que tem muita força nessa empresas, tendo em vista o casamento dos projetos (de design) com os produtos dos coloríficos”*. São todas empresas atualizadas tecnologicamente, que investem muito em pesquisas de novos produtos e *design*. Há uma concorrência muito acirrada entre esses coloríficos, com verdadeira “guerra” pelo mercado regional e nacional, o que redundará em produtos melhores e de preço mais baixo.

A exemplo do que ocorreu em outras regiões do país, o florescimento do setor deve-se, sobretudo, ao surto de demanda da construção civil, com a criação do Sistema Financeiro da Habitação e do BNH, em meados da década de 60, tendo experimentado verdadeiro *boom* nas duas décadas seguintes e, o que é marcante no setor, registrando a entrada do Setor Público na construção civil, após um período de políticas francamente contrárias a este setor industrial.

Após a desativação do BNH e, com o contingenciamento dos recursos públicos, o setor cerâmico teve que se ajustar aos novos tempos, que tiveram início nos primeiros anos da década de 90, com a internacionalização da economia e recessão interna. As cerâmicas do Sul,

fortemente atingidas em seu mercado, recorrem às exportações para manter a produção mínima, sem fechar. As vendas e o emprego chegaram ao seu ponto mais baixo em 1990/1991, esboçando lenta recuperação a partir de 1992. Em 1993, a ociosidade da capacidade instalada beirava os 25% percentual que, em 1995, reduziu-se a 15%.

Para sobreviver, o setor teve que buscar a atualização tecnológica para qualificar seus produtos e enfrentar a acirrada concorrência nos mercados interno e externo.

Na década atual a situação inverteu-se. Com a queda do poder aquisitivo da população e a escassez de financiamentos para a construção civil, os compradores rarearam e o mercado comprador ficou extremamente disputado; a capacidade instalada dos concorrentes nacionais cresceu muito, especialmente na região Sudeste do país, onde se encontra a melhor fatia do mercado consumidor de revestimentos cerâmicos.

O primeiro passo de melhorias foi a busca de qualificação dos produtos, com importação de tecnologias, em poder dos países líderes mundiais do setor – Itália e Espanha – as quais propiciaram às cerâmicas do Sul condições técnicas de competir em um mercado internacional acirradamente disputado.

Tem início, então, nova fase para os produtores de revestimentos cerâmicos do Sul, marcada pela busca incessante de níveis mais altos de produtividade e melhoria da qualidade dos produtos fabricados. Vultosos investimentos são realizados nas tecnologias de processo e produto, a começar pelas técnicas mais aperfeiçoadas de extração e beneficiamento de matérias-primas minerais.

A presença de matérias-primas minerais básicas deixou de ser uma vantagem locacional importante, pois as mesmas são encontradas na maioria dos Estados brasileiros. As indústrias cerâmicas catarinenses, assim como as brasileiras, não se apóiam em indústrias nacionais de máquinas e equipamentos conforme asseguram Suzigan e Coutinho (1993), a

despeito da existência de fabricantes locais de máquinas e equipamentos de bom nível técnico, as cerâmicas da região Sul, manifestam preferência pelos similares importados, sobretudo da Itália.

Se adicionada a capacidade de produção das organizações do Sul, em outras unidades da federação, essa capacidade de produzir revestimentos cerâmicos poderá se elevar ainda mais.

Verificou-se o esforço desenvolvido pelas empresas da região Sul, no sentido de buscar atualização tecnológica, o que tem resultado no aperfeiçoamento contínuo e na qualidade comprovada dos seus produtos, reconhecidos como os melhores do país.

Os novos processos permitiram sensível melhora na qualidade dos produtos, elevação notável nos níveis de produtividade e barateamento do seu preço médio. Essa evolução tecnológica tem sido uma constante e ocorre em todas as etapas do processo produtivo. Presentemente, há cinco unidades cerâmicas no Sul usando robôs industriais para executar as tarefas de escolha/seleção dos produtos.

Atentas ao papel da automação para o processo produtivo, algumas unidades cerâmicas mais bem estruturadas têm se valido da informática e de equipamentos de base microeletrônica para atuar diretamente na produção, bem como para monitorar/processar informações e controlar etapas do processo produtivo.

Sobre a concorrência da região Sul, as negociações com Sindicato (de trabalhadores) merece o maior destaque, pois estas negociações constituem uma exigência legal das relações capital/trabalho, onde não há, propriamente, uma parceria, e sim uma busca de interesses de cada empresa, delegados ao sindicato patronal (SINDICERAM). É o caso, por exemplo, da negociação salarial e de outras cláusulas do dissídio coletivo, celebrado anualmente.

Referente ao estudo de Miranda (2000), a principal fonte energética utilizada pela indústria de cerâmica para revestimentos é o GLP (gás liquefeito de petróleo) que contribui com 11% da composição do custo da produção. Com a futura utilização do gás natural viabilizado

pelo gasoduto Bolívia-Brasil, haverá queda no custo da produção. Porém, o alto custo dos investimentos necessários para gerar energia elétrica a partir do gás natural aliado ao impacto da desvalorização cambial sobre o preço do combustível importado da Bolívia, prejudicou os projetos de co-geração planejados pela indústria catarinense.

De qualquer forma, as empresas têm boas expectativas quanto aos efeitos do gás natural e esperam obter com isto uma razoável fonte de vantagens competitivas, não obstante, a contínua preocupação com a relação taxa de câmbio/custo do gás.

Sobre a eficiência no sistema de transporte, segundo Miranda (2000), o custo de transporte do pólo sul catarinense de revestimento cerâmico é alto, a estrutura dos portos é ineficiente, além de muita burocracia a altas taxas aduaneiras.

Entre os fatores positivos estão a viabilidade da ferrovia Tereza Cristina, que liga a região carbonífera ao porto de Imbituba e a duplicação da BR 101, principal acesso a região sudeste, principal mercado consumidor.

No que toca ao desenvolvimento tecnológico, não se tem conhecimento de ações entre empresas. Miranda (2000) coloca que, a principal providência a respeito é a parceria dos empresários, via SINDICERAM, em convênio com o Sistema FIESC/SENAI e Universidades como a UFSC, que possibilitou o funcionamento do Centro de Tecnologia em Cerâmica – CTC, ora prestando serviços às empresas com as quais mantém convênio (todas as unidades do Sul e diversas de outras regiões).

Estas instituições colaboram de forma positiva, para a competitividade sistêmica da indústria de cerâmica para revestimentos no pólo sul catarinense, através de apoio tecnológico e desenvolvimento de produtos.

Quanto ao sistema educacional, o pólo sul catarinense possui três instituições de ensino técnico: o Colégio Maximiliano Gaidzinski (CMG), o Colégio da Sociedade de

Assistência aos Trabalhadores do Carvão (SATC), o Centro Interescolar de Segundo Grau (CIS) e mais a Universidade do Extremo Sul Catarinense (UNESC). Os colégios técnicos formam mão-de-obra especializada para várias atividades afins com o setor (e.g. manutenção, serigrafia e desenho) e a UNESC oferece dois cursos técnicos relacionados à área cerâmica – tecnologia em cerâmica e engenharia de materiais. Estas instituições de ensino apresentam características como: a importância cada vez maior para evolução das indústrias locais, ou seja, geram externalidades positivas para o ambiente competitivo do setor.

Estas instituições, contribuem de forma positiva para formação de recursos humanos no setor de cerâmica de revestimento, onde muitas empresas são mantenedoras de colégios técnicos ou pagam mensalidades na universidade para seus funcionários.

Tratando-se das exigências de certificação técnica e de produtos, todas as empresas do pólo, possuem algum tipo de programa de gestão e controle de qualidade tais como: programa de qualidade total, programa 5S's. E certificações: ISSO 9001, 9002, 14001 e ISO-DIS 13006. Este é um dos requisitos que quase cem por cento das empresas cumprem, mesmo porque é um requisito importante para inserção no mercado internacional.

A certificação técnica é de suma importância para inserção no mercado externo dos produtos cerâmicos do pólo sul catarinense, garantindo-lhes o status da qualidade, respeito como o meio ambiente, racionalidade da energia elétrica, etc.

Quanto aos fatores institucionais, segundo Meyer-Stamer *et. al* (1997), nos níveis inter-empresarial e institucional existe um bom nível de troca de informações e a ANFACER tem papel importante neste processo. Desde 1984, essa associação representa os interesses do setor, não somente em relação às instituições governamentais, mas também oferecem aos associados, consultoria, suporte técnico, informações sobre fornecedores, comércio exterior e programas de

formação e aperfeiçoamento de pessoal. Além da importância das instituições já citadas como o CTC, SINDICERAM, FIESC, UFSC, UNESC e ACIC (Associação Comercial de Criciúma).

No estudo de Miranda (2000), tem-se um consenso entre algumas empresas no que diz respeito à fraca atuação das instituições públicas municipais, estaduais e até mesmo as políticas governamentais, tais como o recente aumento de IPI, de 5% para 10%, um total descaso do governo para com o setor, o qual tem que ser tratado como produto de primeira necessidade. Além do descaso da política de moradia, um aumento de 100% na taxa do IPI vai resultar em preços altos, enquanto o IPI de peças para automóveis foi reduzido.

Apesar da representatividade de sua entidade de classe no que se refere aos aspectos institucionais, isto ainda não tem sido suficiente para sustentar uma ação mais consistente com vistas a um maior controle de variáveis exógenas. Na verdade, não só a indústria não está conseguindo interferir na criação de novas demandas (política habitacional), como também não tem tido sucesso em suas diretrizes de redução de custos, haja vista, que o aumento de impostos e contribuições, está afetando o custo do produto, reduzindo a eficácia da estratégia de competição por meio de preços.

No que se refere à importância da taxa de câmbio, nos processos de importação, a distorção anterior do câmbio, facilitou as importações de máquinas e equipamentos, que foi um importante fator para a reestruturação do setor de revestimento cerâmico. Em outras palavras, apesar dos efeitos negativos sobre as exportações (vistos a seguir), a valorização da taxa de câmbio teve também reflexos positivos para a reestruturação setorial, provocando razoável crescimento da capacidade instalada e melhorias importantes nas tecnologias de produto e processo.

Mesmo com a taxa de câmbio de certa forma desfavorável, as empresas não deixaram de exportar. Basicamente porque seria muito difícil voltar ao mercado externo, onde o custo da consolidação da marca e penetração no mercado é muito alto.

A partir de 1999, com a desvalorização cambial, os produtores ceramistas esperavam reverter a situação de baixa competitividade de preço de seus produtos no mercado externo, o que era possível por que a situação cambial anterior não condizia com a realidade do país.

Ou seja, o mercado comprador identificou rapidamente as vantagens de custo que seriam obtidas com a desvalorização cambial.

Quanto a concorrência acirrada entre produtores de revestimentos da região – conquanto dificulte iniciativas de cooperação (e complementariedade) – tem estimulado o efeito-demonstração entre empresas geograficamente concentradas onde, não raro, o exemplo de práticas administrativas ou mesmo de produtos bem sucedidos da concorrente passa a ser imitado pelas empresas vizinhas. Esta imitação – que pode ser considerada salutar, enquanto contribui para o desenvolvimento do setor – reedita prática muito comum nos distritos industriais italianos, tanto no desenvolvimento de novos produtos cerâmicos quanto de máquinas e equipamentos para o setor.

Ainda a propósito, registra-se disputa muito grande por mercados nacionais e internacionais entre os produtores de cerâmica da região Sul, especialmente entre as duas organizações líderes nacionais, que têm alternado a liderança do setor ao longo dos anos, com evidentes vantagens em termos de qualidade dos produtos, preços, projeção do setor em nível nacional e internacional, entre outras. Esta disputa se dá não somente pelo consumidor final, senão por níveis de produção, vendas, exportações, lançamento de novos produtos, inovações tecnológicas, afirmação de marcas no mercado, performance em feiras nacionais e estrangeiras, busca de prêmios, preferência nas pesquisas junto aos consumidores. Nas organizações de menor

porte, a concorrência se faz mais em nível de lançamentos de novas linhas, vantagens nos preços, atendimento, etc. As empresas de médio porte melhores estruturadas, também têm freqüentado as feiras e exposições do setor, inclusive internacionais.

4.3 O Setor de Plástico

Os fatores determinantes para a manutenção da capacidade competitiva, indicam que os produtos plásticos estão muito sujeitos à estratégias individuais, quando poderiam, pelas potencialidades e aproximação geográfica dos fabricantes, se beneficiarem da *Eficiência Coletiva*.

Os fatores determinantes da competitividade do segmento plástico, são analisados no mercado, na organização industrial, nas relações intersetoriais, na infra-estrutura física e tecnológica, nos condicionantes macro-econômicos, fiscais e financeiros, legais-regulatórios e sociais. De acordo com o estudo de Verdieri (2003), dentro dos fatores determinantes para o sucesso competitivo das empresas no mercado, as principais firmas do segmento na região consideram como pontos importantes o baixo preço de venda dos produtos oferecidos, o curto prazo de desenvolvimento de novos produtos, a rapidez de entrega, a eficiência da assistência técnica, dispor de um amplo mercado próprio nacional e regional, a cobertura de todos os segmentos de mercado e o conhecimento da marca dos produtos oferecidos. A assistência técnica prestada pelas firmas ocorre por meio de representantes que verificam o grau de contentamento dos clientes. Para os principais produtores da região, o elevado grau de atendimento a especificações particulares dos clientes, a alta durabilidade, conformidade e conteúdo tecnológico dos produtos oferecidos não são considerados importantes ou não se aplicam à competitividade das empresas do segmento.

Portanto, pode-se verificar que as empresas procuram obedecer ao padrão de concorrência vigente no mercado.

Em termos de organização industrial, os fatores determinantes da competitividade mais importantes no segmento de descartáveis plásticos são o elevado grau de diversificação, ser empresa de grande porte, o elevado grau de desverticalização e operar plantas com elevada capacidade de produção.

Seguindo, nas relações intersetoriais, os fatores importantes são: poder comprar matérias-primas ou componentes com baixo preço, a manutenção de relações comerciais de longo prazo com os principais fornecedores e clientes, a rapidez de entrega na compra de matérias-primas ou componentes, a eficiência da assistência técnica na compra de equipamentos e a sua sofisticação tecnológica, a alta conformidade às especificações técnicas das matérias-primas ou componentes comprados, a compra de insumos com alto grau de atendimento a especificações particulares das empresas, o baixo preço dos equipamentos adquiridos e a alta durabilidade dos equipamentos adquiridos.

Os fatores determinantes da competitividade em termos de infra-estrutura física são a rapidez dos transportes rodoviários, as baixas tarifas e confiabilidade destes transportes, a baixa tarifa e qualidade da energia elétrica e telecomunicações, além das demais fontes de energia e serviços portuários. Já a infra-estrutura tecnológica não é importante para a competitividade das firmas da região, mostrando a despreocupação das firmas com relação à criação de um centro de conhecimento tecnológico na região. O que as empresas procuram fazer é adquirir tecnologias que surgem no mercado, não gerando condições de aprimoramento local.

O fator que preocupa o presidente da ABRADE, Walter João Nuernberg, é relativo a defasagem tecnológica que o segmento de descartáveis apresenta em relação às empresas

estrangeiras, principalmente as européias. É algo que, segundo ele, já está sendo sentido pelos empresários da região.

Quanto aos condicionantes macro-econômicos, fiscais e financeiros, os mais importantes são os baixos impostos sobre insumos e produtos, o baixo custo do trabalho, os baixos encargos sociais, as disponibilidades de crédito de longo prazo, a baixa taxa de juros e as menores tarifas sobre bens de capital importados.

A incapacidade de maiores diferenciações no produto faz com que, dos fatores internos à empresa, o preço seja o mais importante como determinante da capacidade competitiva. Na essência, esta situação denota uma realidade de dificuldades, porque assegurar posições de mercado com o preço tendo função primordial, significa que a empresa não consegue criar vantagens competitivas, não restando outra alternativa além da de tentar permanentemente o caminho da redução dos custos. Dessa forma, muitas vezes a qualidade cai para um plano inferior. A qualidade e a diferenciação dos produtos têm menos importância que a redução dos custos para expressiva gama de empresas.

Os fatores “capacidade de atendimento”, “credibilidade da marca” e “qualidade da mão-de-obra” estão empatados em segundo lugar, no ponto de vista das empresas, como os principais determinantes de sua competitividade. Os programas de qualidade vêm em terceiro lugar e por último está o *design* (Verdieri, 2003).

No que se refere aos fatores externos situados a montante, a qualidade da matéria-prima é considerado o mais importante para a competitividade. Em seguida, muito próximo, vêm os insumos e, por último, o nível tecnológico dos equipamentos.

Um dos fatores, talvez o principal, que melhor explica o constante crescimento do setor, seria o fato de o plástico oferecer, entre suas muitas peculiaridades, um amplo leque de possibilidades e usos. Porém, a diversificação na produção da região, quando se dá, ocorre de

forma muito lenta. Uma dificuldade que poderá surgir no futuro, é que apenas algumas empresas, geralmente as maiores, estão diversificando a produção para novas linhas de produtos de maior valor agregado e nichos específicos, em ritmo satisfatório. A maioria das empresas apenas copia o que estão fazendo os concorrentes. Esse quadro aponta para uma tendência de acentuação na oligopolização do mercado.

Ao se estratificar a produção regional das empresas, as praticamente 97 mil toneladas produzidas em 1998 estavam assim distribuídas: 47,35% de descartáveis, 38,45% de flexíveis e 14,2% de produtos diversos como sacolas, tubos, garrafas e potes para cosméticos e alimentos. Esses percentuais refletem de maneira muito próxima o conjunto do segmento no âmbito regional.

Baseado no estudo de Verdieri (2003), no que se refere ao comportamento da comercialização, quase 100% da produção é absorvida no mercado doméstico, sendo que o Estado de São Paulo, sozinho, é o destino de 34% dela. Para Santa Catarina são destinados 12,5% da produção. Exclusivamente para a microrregião sul do estado, vão 5,42% da produção total. Para os demais estados, menos, naturalmente, São Paulo e Santa Catarina, são destinados os 53,5% restantes.

Da produção como um todo, uma parte irrisória é exportada, estando totalmente concentrada nos flexíveis e sendo o seu destino unicamente os países do MERCOSUL. O maior percentual das exportações se deu, paradoxalmente, em 1995, com a moeda nacional extremamente valorizada frente às moedas estrangeiras, num momento em que o ambiente era francamente favorável às importações.

Voltando aos aspectos da competição, para os fabricantes de descartáveis, tubos e produtos soprados ou injetados, os principais competidores estão localizados na mesma região.

Nos descartáveis, volta-se a frisar, em torno de 85% da produção nacional está na região sul catarinense.

Portanto, a concorrência é local. Por sua vez, os empresários que atuam nos flexíveis e embalagens, consideram que seus principais competidores estão em outras partes do país. Há uma única empresa que enfrenta concorrência em nível internacional, uma *joint venture* produtora de rótulos para embalagens de refrigerantes.

Segundo Gastaldon (2000), muitos empresários fazem uma análise simplista baseada na seguinte lógica: conseguindo-se manter a mesma quantidade de unidades produzidas com menos matérias-primas, ganha-se capacidade competitiva pela redução do custo médio. Daí a luta para afinar (reduzir), a espessura dos produtos plásticos. Por outro lado, alguns empresários defendem a padronização para o segmento e caracterizam o quadro para os descartáveis assim: “a qualidade do copo está muito denegrida. Corre-se o risco do copo plástico ser substituído por outro tipo de material. Só afinou, afinou, afinou (na busca de competitividade). Há um abrigo entre as empresas para ver quem tem o copo mais fino”.

Atualmente, parece estar havendo uma forte discussão entre os empresários do ramo de descartáveis, na definição da melhor estratégia visando à competitividade do segmento. Para um grupo de empresários, há o desejo de padronização dos produtos.

Para o outro grupo, a padronização da produção é uma estratégia equivocada. Para este grupo, os grandes capitais não têm demonstrado interesse em disputar mercado com os produtores locais, porque a concorrência se dá num nível muito baixo, de pouca qualidade no produto, o que importa pouco valor agregado.

Além dos preços, é factível ampliar e identificar os demais fatores que concretamente contribuíram, até o presente, para a competitividade das empresas de produtos plásticos, como o “cumprimento do prazo de entrega” e “qualidade dos produtos”. Esta situação significa que o

cliente, na visão da empresa fornecedora de produtos de matéria plástica, está tão interessado na qualidade do produto, quanto na rapidez e na pontualidade de sua entrega.

Outros fatores que contribuíram para a competitividade das empresas são: “a possibilidade de ofertar um amplo *mix* de produtos”, “a adaptação às sugestões dos clientes”, “as especificações técnicas dos produtos” e “a inexistência de concorrentes”.

Sobre a proximidade geográfica, a maioria dos empresários do segmento plástico afirma que não é benéfico a empresa estar localizada próxima as concorrentes. Portanto, a proximidade geográfica, para a maioria, não se constitui, e nem se constituiu em vantagem. As duas únicas vantagens importantes da proximidade geográfica são: “as visitas de fornecedores de insumos e equipamentos” e “a existência local de mão-de-obra qualificada”.

Concluindo-se, percebe-se que as empresas deixam de auferir melhores resultados por não se aproveitarem das economias de aglomeração. Supõe-se que, pelo fato de as empresas estarem numa posição relativamente cômoda, com satisfatórias taxas de crescimento, e por não terem sido afetadas negativamente pela reestruturação econômica aprofundada nos anos 90, conforme comentários já feitos ao longo deste trabalho, seus empresários não se interessam por novas estratégias visando ganhos de competitividade.

4.4 O Setor Vestuário

A respeito da concorrência no setor vestuário, os produtos deste segmento, em geral, sentem o peso das pequenas e médias confecções. Segundo a pesquisa feita por Goularti (1995), Diego Bush, empresário neste setor, afirma que:

[...] a confecção é um mercado em que a informalidade é muito eficaz porque qualquer um coloca uma máquina de costura na garagem e compete. É difícil ganhar por não haver eficiência que contorne o fato de termos que pagar

impostos. Éramos os maiores produtores de *jeans* no passado. US Top e Jeaneration são hoje as nossas principais marcas. Eliminamos muitas pequenas. Houve uma mudança de enfoque das marcas, que estavam todas competindo na mesma faixa de preço. (...) Tentamos sair da linha em que competíamos só com preços para tentarmos nichos em que o mercado percebia um valor. Só na área de confecções fechamos quatro fábricas. Hoje são três.

Goularti (1995) analisa a concorrência entre os faccionistas, a qual se dá de forma inter-regional: o sul catarinense, o sul de Minas Gerais e o norte do Paraná. Essas regiões têm em comum a especialidade de faccionar o *jeans* para etiquetas de São Paulo, a maciça presença de pequenas e médias empresas, a forma de comercialização, os postos de venda e as diferenças nas políticas dos sindicatos dos trabalhadores.

Os fatores que contribuíram para competitividade das empresas são: um perfil produtivo elevado, a posição geográfica, a oferta de mão-de-obra relativamente qualificada, a existência da rede urbana bem estruturada e a facilidade de obtenção de energia elétrica e matéria-prima.

Uma das grandes regiões de concorrência do faccionista do Sul de Santa Catarina, é a região de Minas Gerais pois, obtém níveis salariais baixos pagos às costureiras mineiras, as quais ganham apenas 5% acima do salário mínimo, sendo que nas empresas com mais de 35 funcionários é acrescido 8% ao salário. Com estas “vantagens” o custo por peça produzida é sensivelmente reduzido.

Outra região concorrente do sul catarinense é o município de Cianorte, Paraná, com o mesmo motivo do sul/sudeste de Minas, ou seja, o preço por peça faccionada é menor em função dos baixos salários – as costureiras ganham apenas um salário mínimo.

Um aspecto importante concorrencial, é que a região de Criciúma e Araranguá, pelo fato de concentrarem o maior número de confeccionistas, há comércio especializado na revenda de tecidos e aviamentos, ou seja, vai-se formando uma economia de aglomeração, facilitando a

abertura de pequenas confecções. Há também a facilidade de aquisição de máquinas para costura industrial, sejam elas novas ou usadas.

O surgimento de inúmeros prestadores de serviços, tais como: bordado, serigrafia, estamparia, lavanderia e a própria facção, foi facilitado pela consolidação da indústria do vestuário. A procura por terceiros é crescente, o que, além de diminuir consideravelmente os custos com mão-de-obra, agiliza a produção e dispensa a manutenção de determinados setores na fábrica.

As lavanderias são especializadas na lavagem do *jeans* com pedra (stone washed) para evitar o encolhimento e desbotamento. Das confecções com lavanderia própria existem apenas a Damyller, Rosatex, Mafferson, Dayel, Santo Antônio e a Rosel.

Outros serviços como serigrafia, estamparia e bordados são geralmente feitos por pequenas empresas que têm de um a cinco funcionários. Segundo o relatório da Prefeitura Municipal de Criciúma, no ano passado eram 21 microempresas prestando tais serviços.

Portanto, a região tem uma economia de aglomeração favorável à difusão de novos empreendimentos ligados ao vestuário.

A indústria do vestuário é pouco atingida pelos efeitos da obsolescência devido à baixa composição orgânica do capital e à impossibilidade de montagem de uma peça por máquinas sem a total inserção do homem no processo produtivo. Em certos estágios, as inovações se desencadeiam de uma forma mais lenta. “Na indústria do vestuário, as inovações tecnológicas tenderam a concentrar-se nas fases iniciais do processo produtivo, não tendo sido possível automatizar várias etapas da produção em que é elevada a participação do trabalho (por exemplo, montagem e costura). (...) A tentativa de automação da produção foi melhor sucedida no caso da indústria têxtil do que na de vestuário, embora nesta última também tenham ocorrido importantes modificações a partir da introdução de novos equipamentos. (...) Na indústria do

vestuário, a introdução da modelagem e corte automáticos representou a automação completa da primeira etapa do processo produtivo dessa indústria (etapa de concepção e preparação). Nas fases seguintes, montagem e acabamento, existem avanços, mas não ainda uma solução técnica dominante e definitiva quanto a sua automação” (CAMPOS & SCHERER, 1993). Em várias confecções de Criciúma e arredores ainda se opera com máquinas dos anos 70. Nas fábricas são praticamente inexistentes as inovações; é uma maquinaria que resiste até quinze anos.

Segundo Turmina (1999), as empresas vestuaristas de Santa Catarina não foram poupadas das pressões derivadas das mudanças nas condições de concorrência no Brasil. A maioria das PMEs acusou efeitos negativos do aumento das importações de artigos têxteis e de vestuário. Em quase todos os casos, o motivo principal era a grande dificuldade para fazer frente aos baixos preços com os quais os produtos oriundos do exterior, principalmente de países asiáticos, vinham sendo comercializados no Brasil. As firmas foram afetadas, tanto direta quanto indiretamente.

Os efeitos foram diretos quando as empresas sofreram a concorrência de produtos estrangeiros nos seus próprios mercados: os preços mais baixos desses produtos representaram pressão sobre os fabricantes locais, que passaram a assistir à “ocupação” de (pelo menos parte de) seus mercados. Em diversas empresas, isso provocou a desativação de linhas de produtos ou, pelo menos, a redução substancial das atividades referentes a certas linhas, fato que ocorreu principalmente no setor de vestuário, com impactos realmente desestabilizadores em alguns casos. As camisarias, ou as firmas que combinavam produção de camisas com outras atividades, foram especialmente afetadas. Contudo, os impactos não se fizeram notar só neste tipo de atividade: um tradicional fabricante de calças, jaquetas, coletes e bermudas de Criciúma chegou a cogitar o fechamento da empresa em virtude das dificuldades para concorrer. Diversas situações foram observadas, algumas das quais correspondiam aos casos-tipos relacionados a seguir:

- houve empresas que abandonaram linhas de produtos vulneráveis à forte concorrência externa e concentraram os esforços em linhas já exploradas que representavam nichos protegidos, onde encomendas públicas (de prefeituras, bombeiros, escolas públicas) e privadas (provenientes de escolas, na maioria) permitiam a manutenção dos negócios;

- certas empresas, sobretudo entre as camisarias, desativaram a totalidade das linhas até então exploradas; firmas que antes mantinham atividades têxteis e de confecções de vestuário interromperam a produção de roupas e se limitaram a fabricar tecidos e malhas, por exemplo;

- algumas PMEs não chegaram a abandonar linhas de produtos, e nem tentaram se refugiar em nichos de mercado de escoamento garantido, mas diminuíram consideravelmente a produção, conservando maior nível de atividade somente na fabricação de produtos que, em face da experiência acumulada, representavam garantia de venda, em todos os casos com modificação no leque ofertado, paralelamente ou não à troca de matérias-primas e insumos na tentativa de reduzir custos, como ocorreu em diversos casos;

- houve também exemplos (embora escassos) de empresas que, tendo desativado linhas inteiras, incorporaram outras integralmente novas, objetivando fugir de posição reconhecidamente frágil e, mediante ampla inovação, atuar em terreno mais promissor, embora novo para a firma e, por isso, ainda por desbravar.

Os efeitos indiretos das mudanças nas condições de concorrência também incidiram de diferentes maneiras. De forma combinada ou não com os efeitos diretos, fizeram-se notar quando, entre outras situações:

- grandes firmas viram-se obrigadas a reduzir seus preços para poder competir com produtos estrangeiros; para as PMEs, isso significou que, à concorrência direta dos produtos importados, somou-se aquela associada à maior agressividade comercial de firmas nacionais de maior porte;

- grandes empresas às voltas com dificuldades para exportar, devido à sobrevalorização cambial e à própria concorrência de fabricantes estrangeiros nos mercados externos, orientaram parcela maior de suas vendas para mercados domésticos freqüentados por firmas menores;

- o acesso mais fácil de concorrentes nacionais (geralmente de maior porte) às fontes de insumos no exterior, haja vista disporem de capacidade de processamento que viabiliza a aquisição desses insumos em quantidades que representam vantagens de custos, redundou em prática de preços que acentuou a concorrência para as PMEs;

- firmas prestadoras de serviços de beneficiamento enfrentaram redução das encomendas, aumento da inadimplência e pressões para diminuição dos preços dos serviços, tendo em vista que seus clientes foram afetados pela concorrência das importações, de forma direta ou indireta;

- PMEs *faccionistas* (em exclusividade ou não) foram pressionadas para reduzir preços, haja vista que seus clientes *confeccionistas* foram afetados de forma direta ou indireta péla concorrência dos produtos importados.

Como se observa, pressões para reduzir os preços praticados pelas PMEs constituíram desdobramentos automático da situação concorrencial instalada. Muitas empresas tentaram fazê-lo, mediante compressão de custos e/ou de margens de lucro. Na busca de menores custos, e também de maior flexibilidade na produção, a subcontratação e a terceirização despontaram como estratégias de pleno e recorrente uso: nada menos que 81% das PMEs lançavam mão de capacidades externas para produzir. Desse modo, no ambiente de sobrevalorização do câmbio com abertura comercial que passou a vigorar no país, a reestruturação imposta pelas novas regras do jogo competitivo colocou lada a lado uma tendência de redução nos contingentes empregados pelas empresas e outra de intensificação do processo de transferência de partes ou da totalidade

da produção. Outros problemas, mais ou menos típicos de empresas de menor porte, também foram indicados entre as dificuldades para competir: acesso limitado ao crédito e precariedade das informações técnico-gerenciais, figuraram com destaque entre eles.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em países continentais como o Brasil, é inviável o desenvolvimento econômico e social sem o desenvolvimento simultâneo de uma indústria competitiva.

As atividades industriais têm papel central no aumento da renda, na qualidade e volume do emprego e na quantidade e adequação à demanda de bens e serviços disponíveis à população. A presença de empresas industriais competitivas amplia renda e oferta na economia e constitui importante fator para o desenvolvimento quantitativo e qualitativo das demais atividades econômicas.

É certo que em uma economia mundial cada vez mais globalizada a perda de competitividade das empresas locais implica perda de condições de sobrevivência e, conseqüentemente, desindustrialização e eliminação de postos de trabalho. Já a ampliação e conquista de novos mercados, derivada da maior competitividade, resulta em aumento da produção, que pode ser acompanhada de aumento de pessoal ocupado.

No entanto, em função da automação, da racionalização dos processos produtivos e do aumento de produtividade em geral, é crescente a inelasticidade da oferta de novos empregos em relação à produção: são necessários cada vez menos trabalhadores para gerar maior quantidade de bens. Isso é evidenciado pela evolução das economias mais industrializadas, onde tem sido crescente o desemprego.

No Brasil, entretanto, existe espaço para conciliar aumento da competitividade e do emprego, desde que se criem condições favoráveis ao aproveitamento do potencial do mercado, que é muito significativo devido ao subconsumo de praticamente todos os produtos e que por isso oferece perspectivas de expressiva expansão da produção para empresas locais.

De todo modo, é irrealista atualmente considerar a indústria como espaço prioritário na geração de empregos. Sua função é mais importante pelos efeitos multiplicadores que exerce sobre as demais atividades produtivas, principais responsáveis pela absorção de pessoal: agricultura, comércio e, com importância cada vez maior nas economias contemporâneas, o setor de serviços. E, nesse sentido, a presença de empresas industriais competitivas favorece a ampliação desses efeitos, fornecendo insumos e equipamentos com maior qualidade e menores preços, assegurando mercado, valorizando a produção primária e impulsionando atividades terciárias.

No Estudo da competitividade da Indústria Catarinense foi possível explorar a multiplicidade de fatores que influenciam o desempenho competitivo de empresas, setores industriais e locais. Foram analisados os fatores de natureza sistêmica que afetam o desempenho de todas as empresas – condições macroeconômicas, sociais, político-institucionais, infra-estruturais e internacionais – paralelamente aos estudos dedicados à análise de setores industriais. Esses estudos avaliam o desempenho das empresas catarinenses e os fatores determinantes da competitividade: os de ordem sistêmica, aqueles relacionados à estrutura industrial, bem como a adequação das estratégias e capacitação das empresas aos requisitos de cada mercado.

De acordo com o estudo de Loch, (1991), as atividades carboníferas chegaram ao seu auge em 1985, empregando diretamente aproximadamente 15.000 homens e produzindo 4,5 milhões de ton/ano, mas em 1987, com a entrada do carvão importado e a paulatina redução dos subsídios, a produção caiu para 2,7 milhões de ton/ano e os empregos diretos para 9.129.

O carvão foi o fator determinante do surgimento do eixo econômico, urbano e cultural, em torno do qual ainda vive boa parte da população do Sul de Santa Catarina. As atividades carboníferas, como mineração, transporte ferroviário e marítimo, foram até pouco tempo uma fonte expressiva de recursos e de emprego de mão-de-obra no Sul de Santa Catarina.

Enfim, o carvão propiciou o surgimento de núcleos econômicos no Sul de Santa Catarina, onde Criciúma aparece como maior centro econômico da região, sendo que neste município emergiu um pólo industrial forte e diversificado, oriundo de iniciativa dos empresários do carvão.

O padrão de concorrência do setor de cerâmica para revestimento, se alterna entre preço e diferenciação, mas no mercado externo prevalece o preço. O setor de revestimento cerâmico se beneficiou do fato de, a taxa de câmbio real ter se valorizado em 36,6% no período de 1994 a 1998, para reestruturar seu parque industrial, que hoje é compatível tecnologicamente com os dos líderes mundiais.

Já a atividade plástica tornou-se importante para a região sul de Santa Catarina pela geração de emprego, renda e impostos, contribuindo para o crescimento econômico local. Tomou espaço deixado pela decadência da indústria extrativa mineral, no caso o carvão, e pela estagnação do setor cerâmico.

No segmento de descartáveis do sul catarinense o preço é considerado como o principal fator propiciador de vantagens competitivas para as empresas. A produção de tais empresas é bastante alto, referente ao total fabricado no país, sendo o principal mercado consumidor o estado de São Paulo.

Considerando que padrão de concorrência do segmento plástico nacional é seguido pelas empresas de descartáveis da região sul de Santa Catarina, pode-se dizer que as firmas são competitivas em relação às firmas localizadas em outras regiões do Brasil. Porém, essa competitividade poderia ser maior se as empresas e associações de classe se organizassem de maneira profícua, criando condições favoráveis para a consolidação e aproveitamento das externalidades provindas da aglomeração de firmas.

O aglomerado plástico sul catarinense pode evoluir em direção a arranjos e sistemas produtivos locais, através das ações deliberadas de políticas públicas e privadas.

Por fim, quanto a indústria do vestuário, a mesma alterou o cenário econômico e social da Região Carbonífera. Um setor relativamente novo que prosperou e gerou grandes expectativas para as próximas décadas.

No final dos anos 70 o vestuário surge como uma nova opção de investimentos, abrindo inúmeras frentes de trabalho. Foi nesse período que surgiram as primeiras facções, que darão um enorme suporte às confecções futuras.

Assim, pode-se dizer, com base nas características acima, que a distribuição espacial da indústria catarinense sugere a existência de aglomerações industriais. Estas, geralmente incluem empresas interdependentes, agentes produtores do conhecimento (universidades, institutos de pesquisa, empresas de consultoria, etc.), instituições-ponte e consumidores, os quais se articulam entre si através de uma cadeia produtiva e setorialmente localizada. Os agentes integrados a estes sistemas, conferem vantagens competitivas ao nível industrial para uma determinada região, permitindo a exploração de diversas economias de aglomeração e outros tipos de externalidades indutoras de um maior nível de eficiência econômica (Kupfer, 1992).

Em suma, o resultado do estudo confirma as características de diversificação da estrutura industrial catarinense, no caso, o sul de Santa Catarina.

REFERÊNCIAS

BIENKOWSKI, W., “**The applicability of Western measurement methods to asses East European competitiveness**”, *Comparative Economic Studies* no. 3, vol. XXX, 1988.

CAMPOS, Renato R.; NICOLAU, José. A. & CÀRIO, Sílvio A. F., **O Cluster da Indústria Cerâmica de Revestimento em Santa Catarina: uma caso de sistema local de inovação**. Florianópolis: UFSC, 1998. (relatório de pesquisa). 68 p.

CARIO, Sílvio Antônio Ferraz; PEREIRA, Laércio Barbosa; KOEHLER, Márcio (orgs). **Padrão produtivo e dinâmica econômica: estudo sobre setores selecionados em Santa Catarina**. Programa de Pós-Graduação em Economia. – Florianópolis: [s.n.], 2001. (Imprensa Universitária da UFSC).

CASSIOLATO, José E.; LASTRES, Helena M.; SZAPIRO, Marina. **Arranjos e sistemas produtivos locais e proposições de políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico**. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2000.

COUTINHO, Luciano; FERRAZ, José Carlos. **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. 1. ed. Campinas: Papyrus, 1994.

CUNHA, Idaulo José. **A economia catarinense rumo a um novo século: Relatório Executivo**. Instituto Cepa/SC. Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Secretaria da Qualidade e Produtividade. Florianópolis, 1999.

CUNHA, Idaulo J. **Evolução econômico-industrial de Santa Catarina**. Florianópolis: Fundação Catarinense de Cultura, 1982.

CUNHA, Idaulo José. **O salto da indústria catarinense – um exemplo para o Brasil**. Paralelo 27. Florianópolis, 1992.

DOSI, G. **Absolute and comparative advantages in international trade: some empirical evidence**, mimeo, 1984.

ERBER, F., ARAÚJO Jr., J.T. e TAUILE, R, “**Restrições externas, tecnologia e emprego, uma análise do caso brasileiro**”, Texto para Discussão no. 76, IE/UFRJ.

ESSER, Klaus et al. . **Competitividad Sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política**. Instituto Alemán de Desarrollo – IAD. Revista de la CEPAL 59. Agosto, 1996.

FABRE, Ademar J. **Complexo de revestimentos cerâmicos do sul de Santa Catarina: análise sob enfoque do conceito de cluster ou distrito industrial**. Florianópolis, 1999. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Universidade Federal de Santa Catarina.

FAJNZYLBER, F. “**Competitividad Internacional: evolución y lecciones**”, Revista de la CEPAL no. 36, Santiago, 1988.

FERRAZ, J.C., “**A heterogeneidade tecnológica da indústria brasileira; perspectivas e implicações para política**”. Texto para Discussão no. 185, IE/UFRJ, Ri de Janeiro, 1989.

FERRAZ, João Carlos; KUPFER, David; HAGUENAUER, Lia. **Made in Brazil: Desafios competitivos para a indústria**. 1. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

FIESC – Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. Relatório de indústrias filiadas. Florianópolis: [s.n.], 2003.

FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil**. 23. ed. São Paulo: Nacional, 1989.

GASTALDON, Murialdo Canto. **O segmento plástico no sul catarinense: uma abordagem sobre a situação recente à luz da problemática dos *clusters* e distritos industriais**. Florianópolis: 2000. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Santa Catarina.

GOULARTI FILHO, Alcides. **A inserção da indústria do vestuário na economia do sul de Santa Catarina**. Florianópolis: UFSC/CFH, 1995. (Dissertação de mestrado).

GOULARTI Filho, Alcides; NETO, Roseli, Jenoveva. **A indústria do vestuário e o desempenho da economia Sul-Catarinense**. Criciúma, 1997.

HAGUENAUER, Lia. **Competitividade: conceitos e medidas**. Uma resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro. Rio de Janeiro: UFRJ/IEI (texto para discussão), 1989.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **ESTATÍSTICA DA INDÚSTRIA BRASILEIRA** – 1999.

JP. JORNAL DE PLÁSTICOS. Apresenta informações referentes à indústria plástica e dando acesso a links. Disponível em: www.jornaldeplasticos.com.br. Acesso em: 02 abril 2004.

KUPFER, D. **Padrões de concorrência e competitividade**. Texto para discussão nº 265. Rio de Janeiro: IEI/UFRJ, 1992.

LASTRES, Helena M. M.; CASSIOLATO, José E. & MACIEL, Maria L. **A vez da pequena empresa: uma apresentação**. In Pequena Empresa (...)

LEITE, André Luis da Silva. **Competitividade Industrial**. (mimeo), 1998.

LINS, Hoyêdo N. **Reestruturação industrial em Santa Catarina: pequenas e médias empresas têxteis e vestuaristas catarinenses perante os desafios dos anos 90**. Florianópolis. Ed. da UFSC, 2000.

LOCH, Ruth E. N. **Influência da exploração carbonífera nas atividades agrícolas e no desenvolvimento global de Criciúma-SC**. Florianópolis, 1991. Dissertação (mestrado). Universidade Federal de Santa Catarina.

LUCA, Francisco J. **Modelo cluster eco-industrial de desenvolvimento regional: o pólo da mineração do carvão no sul de Santa Catarina**. Florianópolis, 2001. Dissertação (mestrado).

MEYER – STAMER, YORG, SEIBEL, SILENE et al. **Competitividade sistêmica do segmento cerâmica branca**. Doc 2. IAD – Instituto Alemão de Desenvolvimento. IEL/FIESC. Florianópolis, 1997.

MIRANDA, Joseane B. **Competitividade sistêmica no setor de cerâmica de revestimento de Santa Catarina: aspectos macroeconômicos**. Florianópolis, 2000. Dissertação (mestrado). Universidade Federal de Santa Catarina.

OLIVEIRA, Éden G., **Tecnologia Industrial**, mimeo, FGV, Rio de Janeiro, 1985.

PORTER, Michael. **Estratégia competitiva: técnicas para análise da indústria e da Concorrência**. 7. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1986. 362 p.

POSSAS, Mário L. (1996). **Competitividade, fatores sistêmicos e política industrial: implicações para o Brasil**. In: CASTRO, B.; POSSAS, M. L. &

SANTA CATARINA EM DADOS – 1999. Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. Setor Econômico – Estatístico. Florianópolis, 1998.

SANTOS, Carla Santiago. **Análise das condições competitivas das micros e pequenas empresas no segmento do vestuário da grande Florianópolis, SC**. Florianópolis: UFSC, 2003.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo. Abril cultural, 1982 (série os economistas).

TAUILE, R., "**Notas sobre tecnologia, trabalho e competitividade no Brasil**", Texto para Discussão no. 160, IE/UFRJ, 1988.

TURMINA, Sandra C. **Base institucional e competitividade do cluster de confecção de Criciúma (SC): observações com base na análise fatorial de correspondências e no método de classificação**. Florianópolis, 1999. Dissertação (mestrado). Universidade Federal de Santa Catarina.

VERDIERI, Noslei D. **A competitividade do segmento de descartáveis plásticos do sul de Santa Catarina**. Florianópolis, 2003. Universidade Federal de Santa Catarina.

_____. As origens e a diversificação do parque industrial sul-catarinense. Revista de Tecnologia e Ambiente. Criciúma: UNESC, v. 2, n. 1, Janeiro-Julho/1996.

_____. História da industrialização catarinense: das origens à integração no desenvolvimento brasileiro. Florianópolis: CNI/FIESC, 1988.