

Regulação local: problemática e ensaio de observação*

Hoyêdo Nunes Lins

Professor Titular do Departamento
de Ciência Econômicas da Universidade
Federal de Santa Catarina.

Resumo

As mudanças no papel do Estado e o interesse despertado pelos “clusters” industriais ampliaram a importância da regulação local no debate sobre desenvolvimento. Baseado em pesquisa de campo na área de produção vestuarista do sul de Santa Catarina, este artigo enfoca conceitualmente a regulação local e discute as suas possibilidades em termos de reprodução das estruturas produtivas locais e regionais e de promoção do desenvolvimento destas. O texto situa o tema da regulação local, ressaltando a sua importância; assinala que os “clusters” industriais configuram o seu terreno privilegiado; e aborda a situação da referida área vestuarista perante os desafios da globalização. Ao final, o texto postula que as medidas de promoção das estruturas industriais regionais devem sempre considerar a dimensão territorial da regulação.

Palavras-chave

Regulação local; clusters industriais; produção vestuarista no sul catarinense.

Abstract

The changes in State action and the role played by industrial clusters have strengthened the meaning of local regulation in the debate about development. Based on field research in an area of garment production of the southern part of Santa Catarina State, this article approaches conceptually the subject of local regulation and discusses the attached possibilities to the reproduction of local

* Artigo recebido em 24 fev. 2005.

and regional structures of production and to promote their development. The text presents the main issues referring to local regulation; points out that industrial clusters are a privileged domain for its operation; and looks into the situation of the indicated area of garment production in face of the challenges of globalization. In the final comments, it is argued that policy initiatives aiming at the promotion of industrial regional structures should always take the territorial dimension of regulation into account.

Key words

Local regulation; industrial clusters; garment production in the south of Santa Catarina State.

Classificação JEL: L59, L67, O18, R00.

1 - Introdução

O entendimento de que a concentração geográfica de empresas e instituições influencia positivamente no desempenho industrial e repercute no desenvolvimento econômico ganhou força nas últimas décadas. Por exemplo, a literatura dos anos 90, centrada na noção de **economia de aprendizagem**,¹ ressalta a importância da proximidade entre os agentes para os processos de aprendizagem e para a dinâmica da inovação.² Esse reconhecimento é substancialmente nutrido pela observação de sistemas produtivos localizados ao estilo dos distritos industriais, *clusters*³ de firmas, que, pelo menos desde o

¹ Consultar, por exemplo, Lundvall e Borrás (1997).

² Conforme, dentre outras indicações, Audretsch e Feldman (1996), Maskell e Malmberg (1999) e Koschatzky (1998).

³ *Cluster* é um termo que, na literatura especializada, designa tão-somente a concentração geográfico-setorial de empresas, conforme salienta Schmitz (1995). Portanto, *clusters* não se confundem necessariamente com distritos industriais, expoentes da experiência italiana no tocante ao desenvolvimento industrial-regional, embora esses distritos sempre tenham essa forma. Amin (1996) apresenta aspectos de diferenciação entre *clusters* e distritos industriais: a elevada incidência de cooperação, potencializada, mas não assegurada, pelas configurações na forma de *cluster*, é um elemento de identificação dos distritos industriais.

início dos anos 80, canalizam as atenções e estimulam um certo debate sobre a hipótese da transição do fordismo ao pós-fordismo.⁴

A atração exercida pelos distritos industriais (os europeus à frente) deve-se à *performance* desses arranjos, em vários aspectos. Entretanto isso é aqui evocado apenas para indicar que o tema deste artigo é a regulação local, pois os estudos geralmente salientam que o funcionamento daquelas aglomerações produtivas há de ser amplamente relacionado às estruturas regulatórias em operação na esfera local. A alusão serve para apontar os contornos do artigo também pelo que a fragilidade dessa regulação, não raramente, representa. Apesar das condições favoráveis que costumeiramente reúnem, as aglomerações industriais podem ter a sua estabilidade ameaçada em circunstâncias adversas,⁵ o que tende a ser o caso quando o sistema local não consegue mobilizar esforços para redefinir a sua atuação e buscar reposicionamento frente à concorrência. Logo, também as crises evidenciam o caráter estratégico da regulação local: em períodos assim caracterizados, assegurar uma adequada conduta dos atores implicados — avançando na regulação — constitui uma iniciativa primordial.

A regulação local é, desse modo, assunto vinculado ao comportamento dos *clusters* industriais, e o seu contínuo aprimoramento perfila-se entre os principais procedimentos com vistas à promoção do desenvolvimento local-regional. Observe-se que a necessidade de laborar o terreno da regulação em tais sistemas não se limita aos períodos de adversidade manifesta. Como assinala Lipietz (1988) em interessante artigo sobre questões epistemológicas e metodológicas da Teoria da Regulação⁶, as relações sociais sempre necessitam regulação. O motivo é que tais relações são intrínseca e internamente

Pesquisadores franceses, como Courlet e Pecqueur (1992), geralmente utilizam a expressão “sistema industrial localizado”.

⁴ Debate que deve muito ao livro de Piore e Sabel (1984) sobre uma pretensa “nova bifurcação industrial” após o fordismo. Esse debate apresenta posições bem marcadas, como sugerem as análises de Roobeek (1987) e Sayer (1989), e tem como esteio as evoluções na base e na organização produtivas, impulsionadas por avanços tecnológicos tão inebriantes quanto tributários de grandes impactos sociais.

⁵ Sobre a trajetória de *clusters* europeus, inclusive com indicação de iniciativas de políticas locais ou regionais, consultar, por exemplo, Brusco e Righi (1989), a coletânea organizada por Goodman e Bamford (1989) e ainda Leborgne (1991). Sobre casos brasileiros, consultar, dentre outros, Schmitz (1998), sobre o gaúcho Vale do Sinos, e Lins (2000), sobre o catarinense Médio Vale do Itajaí.

⁶ Sobre a Teoria da Regulação, consultar Boyer (1987), para um primeiro balanço dos avanços da análise regulacionista, e Boyer e Saillard (1995), para um contato com vários enfoques suscitados pela trajetória dessa orientação analítica. Em termos de publicações no Brasil, um interessante conjunto de estudos pode ser encontrado em Théret e Braga (1998).

contraditórias, resvalando para situações de crise pelo simples fato de que as condutas dos atores sociais não se coadunam, necessariamente, com as estruturas às quais pertencem.

O objeto deste artigo, portanto, é a regulação local, uma problemática que se mostra inserida no campo de pesquisa da Teoria da Regulação. Especificamente, apresentam-se os aspectos básicos da questão e discutem-se as possibilidades e limitações dessa regulação no que concerne tanto à estabilidade das aglomerações produtivas como à promoção do seu desenvolvimento. O segundo tópico apóia-se em estudo de caso sobre uma área de produção de artigos de vestuário incrustada no sul de Santa Catarina, onde os reflexos da globalização — por meio, antes de tudo, da ampliação da concorrência derivada da abertura comercial do Brasil na década de 90 e da política de câmbio que escorou o Plano Real — fizeram-se notar com grande e inquietante intensidade.

2 - A problemática da regulação local

Sugeriu-se que a referência aos distritos industriais ilumina o foco de atenção deste artigo, porque tais configurações socioprodutivas se revelam espécies de laboratórios da regulação local. Este, entretanto, é tema a ser relacionado primeiramente a processos mais amplos.

A regulação local ganhou projeção como assunto de pesquisa e de política desde que a regulação macroeconômica, observada nas economias mais industrializadas a partir da Segunda Guerra Mundial, entrou em crise. Para a Teoria da Regulação, em diferentes países, as décadas pós 45 caracterizaram-se pela presença de um regime de acumulação de capital predominantemente “intensivo”, viabilizado por um padrão de consumo visto como de “massa”. Em que pesem as contradições inerentes à acumulação de capital, essa convergência entre processos em curso nas esferas da oferta e da demanda permitia uma reprodução do sistema sem maiores sobressaltos e um crescimento econômico acelerado. Subjacente a isso, figuravam regularidades que, traduzidas na circularidade virtuosa entre vários indicadores macroeconômicos, eram sustentadas por um modo de regulação macroeconômica específico, designado “monopolista”. Tal identificação capta o fato de que os mecanismos regulatórios orientavam os comportamentos dos agentes, fazendo-os atuarem de modo compatível com a dinâmica do regime de acumulação. O regime de acumulação e o modo de regulação indicados compunham um modelo de desenvolvimento

fordista⁷, e a reprodução de conjunto era garantida por formas institucionais, dizendo respeito, em cada país, à moeda, à relação salarial, à concorrência, à inserção internacional e ao Estado.

O modelo **fordista** entrou em crise quando as regularidades subjacentes à expansão econômica foram rompidas, precipitando o esgotamento do regime de acumulação,⁸ com sintomas perceptíveis já no final dos anos 60. A **estagflação** que se seguiu acabou por tornar a regulação monopolista excessivamente dispendiosa, em particular quanto à manutenção dos elementos do Welfare State. Assim, em atmosfera de crescente investida neoliberal, já na década de 80 a crise da regulação “monopolista” resultou em transformações consideráveis na forma de atuar do Estado. Amable e Petit (1998) sublinham o distanciamento deste em relação às questões mais vinculadas à relação salarial (educação, saúde, cobertura aos desempregados), centro das atenções em vários países, durante o período **fordista**, em benefício de um maior envolvimento com os problemas relacionados à concorrência e à inovação tecnológica. Moulaert e Swyngedouw (1988), de sua parte, assinalam o crescimento da função empresarial do Estado, na esteira da desregulação dos mecanismos de seguridade social e de outros aspectos da relação salarial **fordista**.

Mas as modificações na forma de atuar do Estado não se limitaram à atrofia das intervenções mais voltadas ao plano social. Várias funções públicas sofreram descentralização, com transferência para menores níveis geográficos de atuação institucional.⁹ Esse movimento, aparentemente generalizado, contribuiu para colocar o tema da regulação local na ordem do dia.

O desempenho competitivo dos *clusters*, caracterizados ou não como distritos industriais, ajudou a ampliar o interesse pelo tema da regulação local. Com efeito, referindo-se a esses arranjos, em contexto de transformações gerais nas esferas econômica, política e institucional, Komninos (1989, p. 359) não hesitou em frisar que, no período atual, “(...) o alcance da coesão social, ou a regulação das contradições da realização e da distribuição na acumulação de capital, é responsabilidade das comunidades locais”. Não obstante o claro exagero, a assertiva merece realce por refletir percepção, evidenciada por diferentes pesquisadores, sobre a importância adquirida pela esfera local-regional de regulação. Nesse tipo de visão, foram os problemas da regulação nacional que, talvez em primeiro lugar, ensejaram o avanço das iniciativas de regulação

⁷ Uma designação inspirada em intuição de Antonio Gramsci décadas antes de a teoria em questão vir à luz. Consultar Gramsci (1978).

⁸ Sobre a crise do fordismo, consultar, por exemplo, Glyn *et al.* (1990).

⁹ Como enfatizam, por exemplo, Moulaert, Swyngedouw e Wilson (1988).

fragmentadas e referidas por meio de expressões como regulação territorial (Courlet; Pecqueur, 1992) e mesorregulação (Leborgne; Lipietz, 1992).

Como tratar a problemática da regulação local, se as análises em termos regulacionistas sempre privilegiaram o plano nacional? A literatura sugere ser necessário considerar os seguintes aspectos, que se complementam: governança, contexto institucional e compromissos sociais (Gilly; Pecqueur, 1995).

No estudo da regulação local, o termo governança indica o conjunto de atores sociais e de arranjos institucionais presentes em um território, assim como as regras que coordenam tanto as relações internas a este como as estabelecidas com outros territórios. É palavra que remete às modalidades de comportamento dos indivíduos e às formas de regulação que não são só mercantis ou estatais e que aponta para assuntos como organização industrial, divisão do trabalho, instituições e convenções (Benko; Lipietz, 1995). Contexto institucional é expressão ligada à idéia de “espessura” institucional, que propõe a observação do número e da diversidade de instituições, da intensidade e da qualidade das suas ações e interações locais, das relações de poder que as estruturam e também do sentido de “pertencer” ao sistema que os diferentes atores evidenciam. Referir compromissos sociais, por último, implica reconhecer — esse entendimento sendo espelhado na própria designação — que as aglomerações produtivas não são imunes a conflitos, em especial no tocante à relação salarial, e que estes precisam ser levados em conta. O espaço nacional é a esfera de regulação para questões de relação salarial, até pelo imperativo da coesão social nessa escala, mas a existência de costumes, regras tácitas e compromissos propicia margem de manobra não desprezível para iniciativas regulatórias no plano local.

A noção de governança é decisiva na abordagem, tanto que alguns autores a assimilam à própria regulação. A presença de uma governança específica chega a ser considerada um aspecto que define institucionalmente um território.

“Para que haja território, é (...) preciso a superposição (...) de uma proximidade geográfica, uma proximidade organizacional (ligada a complementaridades técnico-produtivas) (...) [e] uma proximidade institucional (ligada a comportamentos cognitivos coletivos de busca de soluções para problemas produtivos). A proximidade institucional, (...) que assegura a coesão social dos sistemas produtivos locais, repousa em lógicas de ações coletivas baseadas em convenções e instituições locais criadas, adaptadas e/ou compartilhadas pelos atores.” (Gilly; Pecqueur, 1995, p. 307).

Cabe assinalar que as estruturas de governança dos *clusters* industriais variam consideravelmente. Há diferenças em matéria de hierarquia, liderança,

colaboração e cooperação no interior dos coletivos de agentes, assim como nas relações com o exterior, com reflexos no desenvolvimento.¹⁰ As distintas experiências indicam que o leque de possibilidades é amplo no que concerne às características de governança, podendo-se observar desde relações muito concorrenciais até níveis de coordenação bastante elevados. Os arranjos produtivos onde a coordenação é limitada ou precária tendem a se revelar mais vulneráveis no embate da concorrência, devido a carências em áreas como troca de informações, cooperação e formação de mão-de-obra (Scott; Storper, 1992). Por conseguinte, pode-se considerar que a abrangência e a eficiência da regulação local constituem fatores de diferenciação espacial.

Este último aspecto autoriza postular que uma maior territorialização das iniciativas regulatórias deveria representar um impulso à efetiva incorporação do espaço ao horizonte de pesquisa da Teoria da Regulação. Como sublinhado anteriormente, a nação é a escala por excelência da abordagem regulacionista, o que não surpreende, tendo em vista a moldura macroeconômica e institucional do florescimento daquela teoria. Porém a descentralização das funções do Estado e o desempenho das aglomerações produtivas, de um modo geral, estariam a sugerir que o problema da diferenciação espacial, em termos econômicos e sociais, merece figurar no centro da abordagem regulacionista.

Não que a dimensão espacial tenha estado ausente das análises inspiradas na problemática da regulação. Trabalhos de Alain Lipietz de décadas atrás, sobre temas que, de uma forma ou de outra, dizem respeito ao binômio espaço-relações sociais, foram desenvolvidos sob o signo da correspondente reflexão.¹¹ No debate sobre a hipótese da transição para o pós-fordismo, autores que reivindicam a inspiração regulacionista referem-se à emergência de uma nova estrutura espacial da organização econômica, na forma de aglomerações industriais integradas, principalmente, por pequenas e médias empresas.¹² Entretanto não se pode dizer que a diferenciação espacial figura, de fato, no centro da referida abordagem. A dimensão macroeconômica é a referência básica, originária, da Teoria da Regulação, e tal herança transparece na agenda de pesquisa dessa teoria. De

¹⁰ Consultar a tipologia de situações formulada por Storper e Harrison (1991), por exemplo.

¹¹ Conforme investigações sobre o “tributo fundiário urbano” (Lipietz, 1974), sobre os “circuitos de ramo” (Lipietz, 1983) e sobre a internacionalização do **fordismo** (Lipietz, 1985a).

¹² Conforme Esser e Hirsch (1989), por exemplo. Deve-se ressaltar que o assunto referente à emergência de uma nova estrutura espacial é bastante controverso. Assim como no fordismo os “circuitos de ramo” vislumbrados por Lipietz (1983) não correspondiam senão a um aspecto, mais ou menos estilizado, da espacialidade do regime de acumulação intensiva, como assinala Massey (1984), os sistemas produtivos territorializados não reinam sozinhos na geografia dita pós-fordista. Além de tudo, tais sistemas apresentam variadas formas.

todo modo, talvez os processos em curso no capitalismo contemporâneo suscitem uma maior atenção à dimensão espacial no seio dessa orientação analítica.

3 - Clusters industriais: laboratórios da regulação local

Conforme assinalado, os *clusters* industriais — ao estilo dos distritos industriais — constituem terreno privilegiado para o estudo da regulação local. Um distrito industrial “padrão” corresponde a uma concentração geográfica de empresas (principalmente de pequeno e médio portes) de um mesmo setor que apresentam inter-relações mercantis e não mercantis, a montante e a jusante, e que são especializadas em fases específicas de processos produtivos desintegrados verticalmente. Esses ambientes possuem serviços de apoio às atividades produtivas e à comercialização, redes de instituições públicas e privadas e, principalmente em casos como os da chamada Terceira Itália, ostentam marcada identidade sociocultural. Aspecto importante é que as relações entre os agentes locais são simultaneamente concorrenciais e cooperativas.¹³ Becattini (1992, p. 36-37) considera tratar-se de uma “(...) entidade socioterritorial (...) [onde] tende a existir osmose perfeita entre comunidade local e empresas”. Em certas regiões, como na italiana Emilia Romagna, a presença de distritos industriais, com as características observadas, é indissociável da própria história das localidades envolvidas, seja quanto às forças políticas, sociais e culturais, seja quanto às iniciativas de política industrial (Ritaine, 1989; Leborgne, 1991).

Os mecanismos de regulação dos distritos industriais gravitam em torno do binômio mercado-reciprocidade. Como apontam Courlet e Pecqueur (1992), o jogo combinado dessas instâncias aparece em diferentes níveis, dos vínculos interfirmas às relações observadas no mercado de trabalho.

São as instituições em sentido amplo, englobando, além do mercado, formas não mercantis, como família, igreja e escola, que proporcionam a relativa homogeneidade e favorecem a difusão do sistema de valores — como confiança, reciprocidade, cooperação e solidariedade comunitária — que estrutura o cotidiano dos distritos industriais. Tais instituições e valores implicam que até mesmo os conflitos têm lugar em contextos onde o interesse coletivo freqüentemente se destaca perante os interesses individuais. As normas e as regras sociais interiorizadas, criadas e introduzidas a partir de negociações e de acordos locais,

¹³ Sobre as características dos distritos industriais, consultar, dentre outros, Rabelotti (1995).

desempenham importante papel, pois inibem a concorrência estribada só em preços e salários e incentivam a inovação e o incremento da qualidade e da produtividade, molas mestras da competitividade. Essas normas e regras, que atingem a relação salarial e a concorrência intercapitalista, são enraizadas localmente e integram um sistema de regulação extramercado pertencente à estrutura social e à cultura da localidade. Sobre a concorrência, cabe mencionar resultados em termos de “concorrência disciplinada” e de iniciativas comuns, visando, por exemplo, à inserção em novos mercados. Particularmente digna de realce é a ação empresarial conjunta para enfrentar as pressões externas ao arranjo, esfera de mobilização em que se destacam as redes locais.

A literatura indica que alguns distritos industriais são impregnados dos sentidos de identidade coletiva e compartilhação, os quais ajudam a inibir comportamentos oportunistas exibidos por agentes que se beneficiam da atmosfera de reciprocidade, porém agindo de forma a colocar em risco a própria estabilidade do sistema. De todo modo, como em quaisquer comunidades, também nos distritos industriais a ameaça de exclusão da trama de práticas permeadas de reciprocidade é forma de garantir condutas individuais adequadas aos interesses coletivos (Lorenz, 1992). Essa questão oferece a oportunidade para advertir contra eventuais visões idílicas sobre os distritos industriais. Murray (1987), por exemplo, indica que, na já aludida Emilia Romagna — ilustração recorrente nas abordagens sobre distritos industriais —, a regra, principalmente no que tange às condições dos trabalhadores, é a heterogeneidade de situações, pois os distritos costumam ostentar, dentre as suas características, uma enorme flexibilidade no uso da mão-de-obra pelas empresas.

A regulação dos distritos industriais envolve também instituições específicas e de atuação focalizada, implicando governos, associações de produtores, sindicatos e até bancos. O desempenho dessas instituições fertiliza o terreno para relações pautadas em complementaridade e cooperação, mas revela-se crucial, sobretudo, para fortalecer a confiança em escala de sistema, o elemento da regulação local que, conforme Harrison (1992), realmente particulariza os distritos industriais enquanto arranjos socioprodutivos. O papel central da confiança torna esse atributo um objeto de preservação constante, o que envolve defendê-la contra atitudes que possam representar o seu comprometimento. A criação de instituições público-privadas, cujo funcionamento ajuda a dificultar as ações oportunistas e a assegurar a manutenção das responsabilidades individuais, inscreve-se nessa necessidade de preservação (Best, 1990). Instituições específicas são importantes também para promover e estimular negociações em escala de distrito, básicas na regulação local, porque, em seu bojo, são definidas as convenções sobre a atuação das firmas (envolvendo alianças, parcerias e estratégias de negócios) e criadas as formas

institucionais de intervenção no mercado de trabalho. As convenções, note-se, perfilam-se entre as “interdependências não transacionadas” (*untraded interdependencies*), que, na visão de Storper (1995), permitem referir à região como *locus* privilegiado da organização econômica.

Contudo as aglomerações produtivas não apresentam homogeneidade quanto às características da regulação local.¹⁴ Isso transparece na linha de pesquisa sobre as possíveis saídas da crise do fordismo explorada por Alain Lipietz e Danièle Leborgne, durante vários anos, cujos resultados mostraram que diversos modelos de desenvolvimento podiam ser repertoriados nesses arranjos (Lipietz; Leborgne, 1988; Leborgne; Lipietz, 1988; 1992).

Observando as combinações entre tipos de relações profissionais e de organização industrial, com inspiração na tipologia de sistemas de pequenas e médias empresas empregada por Garofoli (1992), aqueles autores identificaram as características principais das “áreas produtivas especializadas”, dos “sistemas produtivos locais” e das “áreas-sistemas”. No primeiro tipo, as estratégias tendiam a ser adaptativas e voltadas às questões de custo e flexibilização das relações de trabalho, sem representar controle interno sobre a trajetória local. No segundo tipo, a consciência das forças sociais e políticas locais sobre as condições do sistema produtivo geralmente canalizava as ações no sentido de protegê-lo e consolidá-lo. No terceiro tipo, o processo de desenvolvimento normalmente apresentava um elevado grau de autonomia e auto-suficiência. As situações registradas oscilavam, assim, da aderência ao que se chamaria de neofordismo, onde a flexibilidade se mostrava defensiva e a inclinação para efetivos avanços era pequena, ao que se poderia assimilar ao pós-fordismo, com flexibilidade mais ofensiva e portadora de condições favoráveis ao desenvolvimento. Subjacentes à heterogeneidade, pareciam figurar distintas formas de mesorregulação, uma diversidade que estaria a refletir as opções dos grupos de atores territorializados que conformam os “blocos sociais territoriais” (Lipietz, 1985b).

As experiências dos distritos industriais e, de forma geral, das aglomerações produtivas têm valor pedagógico sobre a regulação local por favorecerem a percepção dos traços e do escopo desse nível regulatório. Além disso, tendo em vista os desafios associados às transformações econômicas contemporâneas, tais experiências sugerem ser preciso avançar sempre em matéria de governança no plano regional. Nos sistemas produtivos locais já consolidados, os estudos apontam a necessidade de aprofundar e aperfeiçoar a regulação, em especial na perspectiva de um “diálogo” profícuo com a dimensão internacional. Nos sistemas

¹⁴ Há flagrante heterogeneidade mesmo entre distritos industriais italianos, como assinala Amin (1989).

menos estruturados, carentes de melhores possibilidades para atravessar a contento os períodos de adversidades, a palavra de ordem seria o desenvolvimento de uma governança que auxiliasse a coordenação das relações internas e externas. O assunto merece atenção, pois há até mesmo casos de retrocesso na regulação: no *cluster* calçadista do Vale do Sinos (RS), a projeção exportadora dos anos 70 e 80 teria provocado a diluição do sentido de reciprocidade observado nas primeiras décadas da trajetória local, devido à crescente diferenciação entre as firmas operada no período de consolidação do arranjo (Schmitz, 1998). Em casos desse tipo, a providência básica parece dizer respeito à reconstrução dos fundamentos da governança.

Entretanto postular o contínuo aprimoramento da regulação local não significa admitir que tudo é possível nessa escala regulatória. Nas aglomerações produtivas, as possibilidades da governança local não transcendem, em regra, os problemas ligados a inovações, sistemas de informação, um certo controle do mercado e ações envolvendo a integração entre instituições e agentes econômicos, despontando aqui os centros tecnológicos e de serviços reais (isto é, não financeiros) e os consórcios (Garofoli, 1992). Portanto, embora não negligenciável, se trata de arco regulatório com intervenções de alcance somente parcial. Daí que, não obstante a sua importância, a regulação local não pode ser considerada capaz de contrabalançar a regulação nacional e, menos ainda, de sobrepor-se a esta. As transformações na segunda, registradas em diferentes países, não significam qualquer desvinculação local-regional das formas institucionais de abrangência nacional, como as referentes às normas sobre salários e educação e à política econômica, e essa dependência pode diminuir ou até suprimir a eficácia das iniciativas de regulação local (Saillard, 1995; Leborgne; Lipietz, 1992).

Seja como for, a principal lição que emerge das experiências descritas na literatura é que a mesorregulação é terreno a ser continuamente laborado, não importa em que circunstâncias.

4 - Exercitando a observação: descaminhos da regulação local na aglomeração vestuarista sul-catarinense

Qualquer estudo sobre o tema da regulação local ganha em conteúdo se incorporar a observação de aglomerações industriais concretas. Tal entendimento perpassa a estrutura deste artigo, cuja seqüência se baseia em uma experiência local específica, examinada com base em pesquisa de campo.

A opção para o estudo de caso recaiu sobre a área de Criciúma, principal cidade da região carbonífera incrustada no sul de Santa Catarina, com origem vinculada à imigração italiana do século XIX e capital de município que registrava cerca de 170 mil habitantes no censo de 2000. De economia historicamente atrelada ao carvão, cujas possibilidades para uso tanto energético quanto metalúrgico são caso único no Brasil, a área registrou diversificação, que incluiu, além da metal-mecânica impulsionada pelo próprio setor carbonífero, a indústria cerâmica (pisos e azulejos), a produção de embalagens e descartáveis plásticos, o setor de alimentos e o de calçados. Marcou o processo de diversificação também a indústria de vestuário, que experimentou evolução desde a fase “fundo-de-quintal” e deu um salto extraordinário no começo dos anos 90: de 16 empresas, que, em 1978, empregavam diretamente cerca de 900 trabalhadores, essa indústria alcançou algo como 450 firmas, que registravam perto de 7.500 funcionários em 1994.¹⁵

Referências a Criciúma como “maior núcleo confeccionista catarinense” ou “terceira maior área produtora de *jeans* do Brasil” parecem guardar fidelidade ao quadro local, onde, na primeira metade dos anos 90, 28% do pessoal ocupado na indústria e 40% dos estabelecimentos industriais existentes na área da Associação dos Municípios da Região Carbonífera pertenciam aos ramos têxtil, vestuário e calçados (Santa Catarina, 1997). Aspecto maior da trajetória dessa indústria na região, simultaneamente reflexo e vetor do fortalecimento das atividades correspondentes, foi a proliferação de postos de venda de artigos de vestuário. Tais centros foram implantados não só em Criciúma, mas em todo o sul do Estado, mostrando-se sugestiva a decorrente criação da União dos Centros Comerciais de Atendimento e Pronta Entrega da Região Sul de Santa Catarina.

É a experiência desse sul catarinense vestuarista que inspira o restante desta abordagem sobre regulação local. O ponto de partida é o registro de que a condição local de importante área de produção de artigos de vestuário se sustenta em alguns atributos que merecem realce, conforme captado mediante entrevistas em 16 empresas vestuaristas de pequeno e médio portes e em instituições da área, como o sindicato dos fabricantes, realizadas em 1997. Entre as empresas entrevistadas, figuraram alguns dos principais fabricantes da região.

¹⁵ Os dados são de Goularti Filho (1995).

4.1 - O sistema local na visão de empresas e instituições

Para as empresas entrevistadas, a mão-de-obra utilizada na indústria de vestuário regional, formada predominantemente por costureiras, é, no geral, qualificada. Tanto assim que, segundo as entrevistas, a atratividade da região para as atividades vestuaristas deriva, em grande parte, da reserva de trabalhadores existentes, largamente associada ao declínio do setor carbonífero — que obrigou esposas e filhas de mineiros demitidos a procurarem trabalho remunerado ou a prestarem serviços como autônomas — e à reestruturação de outros setores, principalmente o cerâmico, dois processos observados desde meados dos anos 80. A herança sociocultural da área, ligada à colonização italiana e potencialmente tributária dos sentidos de maior disciplina e dedicação ao trabalho nos contingentes operários, não mereceu destaque nos depoimentos sobre o mercado de trabalho. Somente uma ou outra firma, geralmente em meio rural ou próximo a ele, louvou o que foi designado como traços da mão-de-obra de origem européia, notadamente o aspecto relativo à confiança que se lhe pode depositar, embora, para a maior parte dos entrevistados, tais características tivessem esmaecido tanto que já nem era possível dizer que perduravam razoavelmente.

O sistema local de formação profissional foi objeto de manifestações de indiferença. Isso surpreendeu, pois o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai) de Criciúma não só costumava prestar serviços de assistência técnica e tecnológica ao setor vestuarista, como também atuava em educação profissional, com variada gama de cursos. Como em várias empresas se indicou que a mão-de-obra atendia às necessidades da indústria, pode-se dizer que esse atributo não dependia das estruturas de formação profissional da área e que a qualificação sublinhada pelas firmas refletia muito mais um conhecimento enraizado localmente; de fato, a prática da costura é geralmente aprendida no âmbito familiar. De outra parte, segundo indicaram diversas entrevistas, o Senai só proporcionava às costureiras uma formação básica, que não ia além do conhecimento que a maioria já detinha. Vale registrar, de toda maneira, resultados de outras pesquisas, que relativizam esse aspecto: discorrendo sobre o problema da formação profissional no setor vestuarista sul-catarinense, Goularti Filho (1995) informou ter notado que diversas empresas davam preferência, na contratação, não só a quem possuía experiência comprovada, mas também a quem apresentava uma formação certificada pelo Senai, já que, segundo o alegado, treinar costureiras inexperientes é atividade que demora muito tempo.

A atuação de associações empresariais — no caso específico, o Sindicato da Indústria do Vestuário de Criciúma — foi considerada um fator relativamente importante na trajetória setorial da região. Entretanto houve insatisfação com o que foi descrito como um certo imobilismo dessa instituição, pois se reconheceu que o sindicato atua, mas também que poderia fazer muito mais. Com relação à administração municipal, o sentimento predominante foi de indiferença, em que pesem iniciativas como a parceria público-privada para instalar uma “colméia industrial”, que deveria representar melhores condições de funcionamento para o setor. Segundo o projeto, empresas seriam transferidas para uma área que, doada pela administração pública, receberia infra-estrutura e seria equipada com diversos tipos de serviços e facilidades de utilização comum.

A cooperação interfirma, embora assinalada nas entrevistas, associava-se tão-somente a procedimentos como empréstimos de matérias-primas e outras demonstrações episódicas de cordialidade e solidariedade. A rigor, foi quase unânime a avaliação de que era necessário aprofundar os vínculos cooperativos em todos os níveis, tendo em vista que, historicamente, predominava na área um espírito de clara rivalidade entre os fabricantes. É interessante notar que, confrontadas à hipótese de a ascendência italiana de muitos empresários configurar estímulo à cooperação (pela possível comunhão de valores e/ou por relações antigas que transcendem a escala dos negócios), algumas firmas salientaram o quanto a desconfiança “natural” da população de origem italiana contribuía para dificultar aproximações realmente densas e conseqüentes. O mencionado projeto da “colméia industrial” foi permeado de um certo espírito de ação coletiva, porém, mesmo em relação a essa iniciativa, aflorou o problema da desconfiança: os elogios à idéia prevaleceram, mas expressou-se o temor de “roubo” de empregados, tendo em vista o funcionamento das empresas em situação de grande proximidade.

De todo modo, a “colméia industrial” não era o único exemplo de ação conjunta na indústria vestuarista local. No período em que as entrevistas estavam sendo realizadas, a agência do Senai instalava o sistema Computer Aided Design (CAD) para utilização direta pelas empresas através de terminais de computador, conectados e manuseados desde as próprias instalações das mesmas, uma iniciativa originada de convênio entre aquele órgão e o sindicato dos fabricantes. A idéia era permitir a utilização em rede das funções relacionadas a *design* e encaixe, por exemplo. Outra ilustração de iniciativa permeada de um certo espírito colaborativo dizia respeito à criação dos já mencionados espaços de comercialização salpicados no sul do Estado: o mais conhecido deles — o Pórtico Comercial de Criciúma — havia sido implantado porque, conforme depoimentos, a Prefeitura de Criciúma disponibilizara as respectivas instalações por 20 anos, objetivando imprimir dinamismo à indústria vestuarista.

Essas ações coletivas podem ser interpretadas como tentativas de avanço rumo a uma governança local que auxiliasse a enfrentar os desafios da globalização. Tendo em vista a importância do setor vestuarista para a região, pode-se dizer que se tratou de movimentação coerente. Embora muito mais precisasse (e talvez pudesse) ser concretizado, a região de Criciúma possivelmente configura espaço de produção vestuarista em Santa Catarina, onde, em curto intervalo de tempo, mais se procurou e se conseguiu realizar (ou, pelo menos, vislumbrar e encaminhar procedimentos) para o fortalecimento das atividades em foco. Talvez a condição de recém-chegada às atividades da indústria, comparativamente a núcleos produtores mais antigos (como o Médio Vale do Itajaí, onde a trajetória das atividades têxteis é mais que secular), tenha ensejado a disposição para agir visando à inserção rápida e efetiva na geografia da produção vestuarista catarinense.

Entretanto a região analisada carecia de elementos básicos para uma mesorregulação efetiva. Além de uma base institucional limitada e pouco operativa para o setor, a área não abrigava a cadeia produtiva da indústria como um todo: só a produção vestuarista se fazia presente, e isso suprimia margem de manobra para vínculos de cooperação local com fornecedores de insumos, gerando dependência em relação a agentes situados fora da região. De outra parte, parecia haver escassez de alguns serviços necessários à indústria. Pelo menos é o que se depreendeu das informações prestadas por várias empresas: uma que necessitava recorrer a São Paulo para garantir a manutenção do maquinário que havia importado; uma outra que mencionou Blumenau, no Vale do Itajaí, como origem dos serviços de reparação e manutenção de suas máquinas; e uma terceira que informou precisar tingir seus produtos em Blumenau.

Mas talvez o aspecto mais problemático da regulação local dissesse respeito às limitações dos vínculos interfirmas, referentes à cooperação e à reciprocidade. Isso ficou claro na crise provocada na indústria vestuarista da região pela abertura comercial do Brasil.

4.2 - Ameaças ao sistema e limitações da regulação local

A indústria brasileira de artigos de vestuário foi duramente afetada pela abertura comercial do País, principalmente pela política de câmbio do Plano Real, que facilitou a penetração avassaladora de produtos estrangeiros (asiáticos no essencial) baratos nos mercados internos. Esse processo agravou o quadro de crise que a retração do consumo e a grande inadimplência já representavam para boa parte da indústria vestuarista nacional.

A indústria de vestuário de Criciúma não foi poupada dessas turbulências. Artigo publicado em jornal estadual, no calor dos efeitos em escala de país, informou com alarme que a produção vestuarista regional,

“(…) que em 1994 gerava 10.500 empregos diretos, em 1995 diminuiu em 35% a oferta de empregos. A produção, que em 1994 era de 3,2 milhões de peças mensais (...), foi reduzida entre 35% e 50% em 1995 (...). Um dos grandes fatores causadores da crise foi o aumento do volume de importações de vestuário” (Análises..., 1996, p. 10).

O maior sintoma da crise na região foi o dramático declínio nas vendas, motivo para que só nove dos 14 centros comerciais instalados ao longo da BR-101 estivessem em funcionamento no período da pesquisa de campo. A vertiginosa queda de um certo “turismo de compras” interrompeu, de fato, o frenesi dos negócios e pôs fim à euforia dos anos anteriores.

As empresas que mais sofreram foram as de bases mais frágeis, como muitas das que se tinham instalado em meio ao entusiasmo suscitado pelo anterior turbilhão das vendas. As poucas que não foram afetadas atribuíram essa condição à maior qualidade de seus produtos, comparativamente aos artigos originados em países como a China, ou então eram firmas que se beneficiavam de estruturas de distribuição que favoreciam as vendas. A posição competitiva dessas poucas empresas também refletia iniciativas como diferenciação da oferta, implementadas precocemente e, portanto, indicativas de argúcia e de visão estratégica. Realmente, algumas dessas empresas perceberam rapidamente que subsistir em face da irresistível concorrência de produtos importados, muito baratos, porém de qualidade não raramente precária, exigia a penetração em faixas de mercado de consumidores mais exigentes e com maior capacidade de compra. Observe-se que as possibilidades de utilização de insumos oriundos do exterior (como tecidos), ampliadas em virtude da abertura comercial e da sobrevalorização do câmbio, se revelaram importantes em certos casos de diferenciação de produtos.

As reações das empresas às novas condições de concorrência foram variadas. Algumas realizaram investimentos de certa magnitude desde o começo dos anos 90, mas isso não resultou em efetiva modernização do parque fabril, com atualização tecnológica e organizacional abrangente. Com efeito, várias firmas ainda necessitavam renovar mais da metade das máquinas e dos equipamentos em uso, sendo que um certo número precisava repor quase todo o maquinário (Tabela 1). Houve compras de máquinas modernas até mesmo com origem no exterior, porém tratou-se, quase sempre, de incorporação apenas incremental: o fato de só um quarto das empresas entrevistadas terem introduzido a tecnologia CAD era ilustrativo das carências observadas, especialmente quando se confrontava a situação local com as tendências internacionais na indústria

de vestuário, que mostravam uma rápida penetração de dispositivos microeletrônicos no maquinário utilizado e a disseminação dos recursos da informática nas áreas de criação (Hoffman, 1985; Bastos, 1993). Perceberam-se limitações também quanto às mudanças organizacionais, como indicaram os fatos de metade das firmas não ter protagonizado qualquer medida para aperfeiçoar a gestão dos processos produtivos e de apenas uma minoria ter adotado programas de qualidade e produtividade. Assim, não surpreendeu que todas apresentassem gestão familiar e que pouco menos de dois terços revelassem gestão familiar sem auxílio de profissionais.

Desse modo, entre as principais ações para enfrentar o novo quadro concorrencial, não figuraram muito mais do que a multiplicação dos funcionários em atividades de modelagem e estilismo (sobretudo nas firmas que procuraram diferenciar a oferta) e a intensificação das transferências de atividades para unidades de trabalho externas (empresas, registradas ou não, e trabalhadores em domicílio). Entretanto isso pouco representou como avanço em nível de sistema, em direção ao reposicionamento do coletivo de fabricantes diante das condições dos anos 90. Na maioria dos casos, sobretudo entre as firmas de menor porte, o aumento de pessoal em atividades de criação não redundou em surgimento ou em consolidação de áreas específicas na estrutura empresarial, como departamentos ou estações de *design*, por exemplo. Tratou-se, muito mais, de contratação de um ou outro profissional ou de deslocamento de costureiras experientes para as tarefas de pesquisar sobre novos modelos, combinar cores e padronagens e produzir peças-piloto, com a supervisão do proprietário ou de familiares do dono da empresa. Somente nas firmas que introduziram sistemas CAD, observou-se progressão, de fato considerável, nas atividades correspondentes, o que coincidiu com a presença de melhores estruturas empresariais e de iniciativas permeadas de maior visão estratégica, como a que estimulou (em, pelo menos, uma empresa) o licenciamento de marcas consolidadas no mercado.

Tabela 1

Indicadores de modernização das empresas vestuaristas entrevistadas
na área de Criciúma — 1997

INDICADORES	NÚMERO DE FIRMAS
TOTAL DE FIRMAS	16
Percentual do maquinário necessitando renovação	
Até 50%	7
Mais de 50%	9
Presença de sistemas CAD	
Sim	4
Não	12
Pessoal em atividades de criação	
Sim	10
Não	6
Mudanças organizacionais/novos procedimentos	
Não	8
Sim	8
Melhor ambiente de trabalho, maior produtividade (MM)	4
Qualidade total	3
5 S (1)	2
Células de produção	2
Controle estatístico de processos	2
Administração participativa	1
Modalidades de gestão	
Familiar sem auxílio de profissionais	10
Familiar com auxílio de profissionais	6
Transferência de atividades para terceiros	
Não	2
Sim	14
Representava até 30% do valor produzido	9
Representava mais de 30% do valor produzido	5

FONTE DOS DADOS BRUTOS: Pesquisa de campo.

(1) Trata-se de programa para a busca da qualidade total, com base em melhor ambiente de trabalho e maior colaboração dos trabalhadores, baseado em cinco sentidos, nas palavras em japonês: Seiri (de utilização), Seiton (de ordenação), Seisou (de limpeza), Seiketsu (de saúde) e Shitsuke (de autodisciplina).

Quanto à subcontratação/terceirização, praticada por quase 90% das firmas entrevistadas, tratava-se geralmente de transferência das atividades de costura relacionadas à montagem dos artigos de vestuário a partir de peças já cortadas. O objetivo básico era a redução de custos fixos (salários e encargos), considerada decisiva no embate com os preços asiáticos, e a busca de uma maior flexibilidade nas respostas às oscilações do mercado. No essencial, era a subcontratação/terceirização realizada conforme a lógica de “(...) descarregar nos ombros dos outros as incertezas do mercado”, como indicou sem constrangimento um diretor de empresa entrevistado. Parece supérfluo assinalar que os respectivos vínculos se apresentavam marcados mais por atritos do que por sentido de cooperação e parceria e que a disseminação dessa prática em nada evocava o funcionamento das redes de produção indicadas na literatura que relata as experiências internacionais¹⁶.

O impacto das mudanças macroeconômicas não produziu reorientação clara, em nível de governança, na produção vestuarista de Criciúma e arredores. Embora louváveis e indicativas de reconhecimento sobre a importância das ações impregnadas de sentido coletivo, as iniciativas referentes à “colméia industrial” e à instalação de sistema CAD no Senai, já aludidas, não podem ser consideradas mudanças importantes na atmosfera de rivalidade, individualismo e desconfiança que prevaleciam em escala de arranjo. Dois episódios são ilustrativos do limitado efeito das adversidades no estímulo à compartilhamento, à confiança e à reciprocidade no tecido empresarial: a iniciativa de uma firma para instalar loja em Blumenau, com parceiros de Criciúma, foi abortada por discordâncias prévias sobre o aproveitamento das instalações; uma empresa que vislumbrou chance de importar tecido barato e tentou organizar um grupo para compra conjunta — pois era necessário adquirir a quantidade de um *container* — amargou insucesso na empreitada por desacordos antecipados sobre as formas de pagamento e de divisão do insumo.

Assim, a imagem que a pesquisa captou é que era necessário progredir na regulação local. Segundo a análise possibilitada pelas entrevistas, a omissão ou o descuido em relação ao assunto parecia capaz de dificultar uma travessia menos traumática de turbulências como as que marcaram aquela aglomeração em boa parte dos anos 90.

A pesquisa mostrou que o sistema local de produção vestuarista apresentava problemas. Dentre outros aspectos, as reações de algumas firmas às tensões nas relações capital-trabalho sugeriam a magnitude das dificuldades. Embora a qualidade da mão-de-obra fosse ressaltada nas entrevistas, como

¹⁶ Um exemplo é o estudo de Lazerson (1990) sobre Módena, na Itália.

apontado, a maioria das empresas indicou problemas relacionados à ação sindical. Certamente, o diálogo tradicionalmente áspero com o sindicato dos trabalhadores da indústria de vestuário local não era estranho ao fato de Criciúma ser um grande bastião da organização operária em Santa Catarina. Esse perfil é coerente com a forte tradição sindical dos mineiros — grupo socioprofissional de enorme importância histórica na área —, um sentido que parece ter contaminado outros setores produtivos com presença na região. Algumas empresas vestuaristas reagiram à combatividade dos trabalhadores, transferindo-se para áreas rurais de municípios próximos, em busca de localizações externas ao espaço de influência do sindicato, o que é sugestivo dos problemas enfrentados localmente para negociar salários e condições de trabalho. Porém houve empresas entrevistadas que cogitaram deslocar as suas atividades mesmo diante de um comportamento sindical que, por imposição da crise da indústria e do seu cortejo de demissões, se apresentava mais ameno. Isso denota uma pluralidade de imperativos para os movimentos de fábricas no espaço regional, cabendo destacar a busca de mão-de-obra barata, algo estratégico para a indústria intensiva em trabalho, compelida a reduzir custos por causa do aumento da concorrência.

Todo o mencionado remete à questão relativa à capacidade dos *clusters* industriais para “lidar” com pressões externas e enfrentar as circunstâncias adversas. Ressaltou da investigação sobre o sul de Santa Catarina que a indústria do vestuário regional apresentava consideráveis limitações no que toca à governança. O estudo mostrou que, embora a maioria das empresas acusasse o golpe das mudanças macroeconômicas dos anos 90, os impactos e as reações no plano individual foram diferenciados: só uma diminuta fração das firmas agiu estrategicamente, objetivando progredir em termos tecnológicos e organizacionais e atingir reposicionamento no mercado. Ficou claro que, mesmo nos casos em que uma melhor situação competitiva foi alcançada, as iniciativas relacionadas haviam sido, via de regra, individuais. Nenhuma empresa em posição mais favorável assinalou quaisquer conexões entre a sua trajetória nos anos anteriores e as articulações com outros fabricantes ou com outras instituições no sentido de equacionar problemas comuns ou de lograr melhorias nas condições locais.

Como tantas outras aglomerações produtivas em face dos desafios contemporâneos, o sul vestuarista de Santa Catarina apresentava-se, na década de 90, como carente de um aperfeiçoamento dos mecanismos regulatórios situados em nível local-regional. A esfera de intervenção de que se trata, cabe ressaltar, refere-se, naturalmente, à política.

5 - Considerações finais

Frente aos desafios representados pelas mudanças econômicas das últimas décadas, as políticas industriais e regionais adquiriram importância redobrada em diferentes países, e a regulação local ganhou contornos de tema proeminente no debate sobre o desenvolvimento. Inovar sempre foi um requisito básico da competitividade, mas só nas últimas décadas cristalizou-se o entendimento de que os estímulos aos comportamentos inovadores tendem a repercutir mais amplamente quando enfeixados em políticas sintonizadas com necessidades locais e regionais. Em especial, adquiriu corpo a idéia de que as medidas devem privilegiar as inter-relações envolvendo não só as firmas, mas também as instituições, mirando em maior cooperação e complementaridade e em mais oportunidades para o desempenho competitivo. Daí que, em vários países, as decisões de política estariam a ressaltar a importância de se criarem ou de se recriarem ambientes socioinstitucionais férteis para a agregação dinâmica das empresas, sustentada pela confiança mútua e pela capacidade do coletivo de agentes para definir objetivos comuns.

Diferentes iniciativas de política observadas na atualidade refletem, portanto, a convicção de que as opções de regulação local afetam a estabilidade dos sistemas de produção localizados e têm conseqüências para o seu desenvolvimento. No período contemporâneo, os imperativos da concorrência global representam ameaças para muitas áreas, tendo em vista as dificuldades históricas que várias ostentam, mas as "(...) regiões que mitigaram os piores efeitos dessas deficiências por meio de formas apropriadas de ação coletiva e da construção de instituições parecem ter freqüentemente experimentado aumento de competitividade" (Storper; Scott, 1995, p. 509).

Isso inspira a reflexão sobre *clusters* industriais concretos confrontados aos desafios da globalização, como se revelou o sul catarinense vestuarista em face das mudanças macroeconômicas dos anos 90.

As iniciativas de regulação local que haviam sido protagonizadas no sul catarinense vestuarista mostravam-se relevantes e mereciam destaque no final do período em que a política de câmbio adotada pelo Brasil no Plano Real representou grandes dificuldades para os fabricantes da região. Contudo as possibilidades de uma efetiva governança pareciam vinculadas à sensibilidade dos agentes sobre o aprofundamento e a expansão dos mecanismos de regulação existentes, contemplando o estreitamento dos vínculos locais e uma maior aderência às tendências internacionais da indústria do vestuário. Agir com vistas a enraizar condutas cooperativas, implicando a difusão entre os agentes locais do sentido de envolvimento em coletividade que precisa encarar novos desafios,

mostrava-se um tipo de procedimento — a rigor, um objetivo — de importância irrecusável.

Postulações desse tipo, embora inspiradas no que foi observado em uma situação específica, parecem cabíveis para diferentes *clusters* industriais às voltas com pressões competitivas de vulto. Não se deve perder de vista, todavia, os limites inerentes à regulação local: esta tem escopo próprio e reduzido a algumas questões, sem representar contraforça efetiva à macrorregulação e tampouco sinalizar com “imunidade” aos grandes desafios atuais. Seja como for, laborar o terreno da regulação local é sempre tarefa que se justifica nas aglomerações produtivas, pois a travessia dos períodos de adversidades parece resultar menos dramática, quando, nessa escala, ocorre ação coletiva conseqüente e quando o tecido institucional se mostra “espesso” e ativo.

Referências

AMABLE, B.; PETIT, P. Ajustamento estrutural e política industrial: uma abordagem regulacionista. In: THÉRET, B.; BRAGA, J. C. de S. (Org.). **Regulação econômica e globalização**. Campinas: UNICAMP/IE, 1998, p. 351-391.

AMIN, A. Flexible specialization and small firms in Italy: myths and realities. **Antipode**, Oxford, UK, Blackwell, v. 21, n. 1, p. 13-34, 1989.

AMIN, A. **The difference between small firm clusters and industrial districts**. In: SEMINÁRIO INTERNACIONAL SOBRE POLÍTICAS INDUSTRIAIS DESCENTRALIZADAS, 1996, Brasília. **Anais...** Rio de Janeiro: IPEA, 1996. (Mimeo).

ANÁLISES setoriais: têxtil e vestuário. **Diário Catarinense**, Florianópolis, mar. 1996. (Informe Especial, 26).

AUDRETSCH, D. B.; FELDMAN, M. R. D spillovers and the geography of innovation and production. **The American Economic Review**, Nashville, TN, American Economic Association, v. 86, n. 3, p. 630-640, June 1996.

BASTOS, C. M. Competitividade da indústria do vestuário: nota técnica setorial do complexo têxtil. In: COUTINHO, Luciano; FERRAZ, João Carlos (Coord.). **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Campinas: UNICAMP, 1993. (Mimeo).

BECCATINI, G. Le district marshallien: une notion socio-économique. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Dir.). **Les régions qui gagnent**. Paris: Presses Universitaires de France, 1992, p. 35-55.

BENKO, G.; LIPIETZ, A. De la régulation des espaces aux espaces de régulation. In: BOYER, R.; SAILLARD, Y. (Dir.). **Théorie de la régulation: l'état des savoirs**. Paris: La Découverte, 1995, p. 293-303.

BEST, M. **The new competition: institutions of industrial restructuring**. Cambridge, MA: Harvard University, 1990.

BOYER, R. **La théorie de la régulation: une analyse critique**. Paris: La Découverte, 1987.

BOYER, R.; SAILLARD, Y. (Dir.). **Théorie de la régulation: l'état des savoirs**. Paris: La Découverte, 1995.

BRUSCO, S.; RIGHI, E. Local government, industrial policy and social consensus: the case of Modena (Italy). **Economy and Society**, London, GB, Routledge; Kegan Paul, v. 18, n. 4, p. 405-424, Nov 1989.

COURLET, C.; PECQUEUR, B. Les systèmes industriels localisés em France: um nouveau modèle de développement. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Dir.). **Les régions qui gagnent**. Paris: Presses Universitaires de France, 1992, p. 81-102.

ESSER, J.; HIRSCH, J. The crisis of fordism and the dimension of a "postfordist" regional and urban structure. **International Journal of Urban and Regional Research**, London, GB, Edward Arnold, v. 13, n. 3, p. 417-437, 1989.

GAROFOLI, G. Les systèmes de petites entreprises: um cas paradigmático de desenvolvimento endógeno. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Dir.). **Les régions qui gagnent**. Paris: Presses Universitaires de France, 1992, p. 57-80.

GILLY, J-P.; PECQUEUR, B. La dimension locale de la régulation. In: BOYER, R., SAILLARD, Y. (Dir.). **Théorie de la régulation: l'état des savoirs**. Paris: La Découverte, 1995, p. 304-312.

GLYN, A. et al. The rise and fall of the golden age. In: MARGLIN, S.; SCHOR, J. B. (Ed.). **The golden age of capitalism: reinterpreting the postwar experience**. Oxford: Clarendon, 1990, p. 39-125.

GOODMAN, E.; BAMFORD, J. (Ed.). **Small firms and industrial districts in Italy**. London: Routledge, 1989.

GOULARTI FILHO, Alcides. **A inserção da indústria do vestuário na economia do sul de Santa Catarina**. Florianópolis: UFSC, 1995. (Dissertação Mestrado em Geografia, Universidade Federal de Santa Catarina).

GRAMSCI, A. Americanismo e fordismo. In: GRAMSCI, Antonio. **Maquiavel, a política e o Estado moderno**. 3. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978, p. 375-413.

HARRISON, B. Industrial districts: old wines in new bottles?. **Regional Studies**, Cambridge, GB, Regional Studies Association, v. 26, n. 5, p. 469-483, 1992.

HOFFMAN, K. Clothing, chips and competitive advantage: the impact of microelectronics on trade and production in the garment industry. **World Development**, Washington, D. C., World Bank, v. 13, n. 3, p. 371-392, 1985.

KOMNINOS, N. From national to local: the Janus face of crisis. In: GOTTDIENER, M.; KOMNINOS, N. (Ed.). **Capitalist development and crisis theory: accumulation, regulation and spatial restructuring**. London: Macmillan, 1989, p. 348-364.

KOSCHATZKY, K. Firm innovation and region: the role of space in innovation processes. **International Journal of Innovation Management**, Chicago, Ill., American Marketing Association, v. 2, n. 4, p. 383-408, Dec 1998.

LAZERSON, M. H. Subcontracting in the Modena knitwear industry. In: PYKE, F.; BECCATINI, G.; SENGENBERGER, W. (Ed.). **Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy**. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1990, p. 108-133.

LEBORGNE, D. **La politique industrielle régionale en Italie: rapport de fin d'étude**, Convention n. 89.2.17.0005. Paris, Ministère de l'Industrie et de l'Aménagement du Territoire; Observatoire des Stratégies Industrielles; CEPREMAP, 1991. (Mimeo).

LEBORGNE, D.; LIPIETZ, A. **Deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques**. Paris, CEPREMAP, 1988. (CEPREMAP working paper, n. 8911).

LEBORGNE, D.; LIPIETZ, A. Idées fausses et questions ouvertes de l'après fordisme. **Espaces et Sociétés**, Paris, Centre Nationale de la Recherche Scientifique, n. 66-67, p. 39-68, 1992.

LINS, H. N. *Clusters* industriais, competitividade e desenvolvimento regional: da experiência à necessidade de promoção. **Estudos Econômicos**, São Paulo, FIPE, v. 30, n. 2, p. 233-265, 2000.

LIPIETZ, A. **Le tribut foncier urbain**. Paris: François Maspero, 1974.

LIPIETZ, A. **Le capital et son espace**. 2. ed. Paris: La Découverte; Maspero, 1983.

LIPIETZ, A. **Mirages et miracles: problèmes de l'industrialisation dans le Tiers Monde**. Paris: La Découverte, 1985a.

LIPIETZ, A. **Le national et le régional: quelle autonomie face à la crise capitaliste mondiale?**. Paris: 1985b. (CEPREMAP working papers, n. 8521).

LIPIETZ, A. **La trame, la chaîne et la régulation: un outil pour les sciences sociales**. Paris: CEPREMAP, 1988. (CEPREMAP working papers, n. 8816).

LIPIETZ, A.; LEBORGNE, D. O pós-fordismo e seu espaço. **Espaço & Debates: Revista de Estudos Regionais e Urbanos**, São Paulo, NERU, n. 25, p. 12-29, 1988.

LORENZ, E. H. Trust, community, and cooperation: toward a theory of industrial districts. In: STORPER, M.; SCOTT, A. J. (Ed.). **Pathways to industrialization and regional development**. London: Routledge, 1992, p. 195-204.

LUNDVALL, B.; BORRÁS, S. **The globalising learning economy: implications for innovation policy**. Brussels: European Commission; Directorate General; Science, Research & Development, 1997.

MASKELL, P.; MALMBERG, A. Localised learning and industrial competitiveness. **Cambridge Journal of Economics**, Cambridge, UK, Oxford University, v. 23, p. 167-185, 1999.

MASSEY, D. **Spatial divisions of labour: social structures and the geography of production**. London: Macmillan, 1984.

MOULAERT, F.; SWYNGEDOUW, E. Développement régional et géographie de la production flexible. **Cahiers Lillois d'Économie et de Sociologie**, Faculté des Sciences Économiques et Sociales del'Université de Lille, n. 11, p. 81-97, 1 sem. 1988.

MOULAERT, F.; SWYNGEDOUW, E.; WILSON, P. **Spatial responses to fordist and post-fordist accumulation and regulation**. Tucson, Arizona: Regional Science Association, p. 11-23, 1988. (Papers of the Regional Science Association, v. 64).

MURRAY, F. Flexible specialization in the "Third Italy". **Capital & Class**, London, UK, Conference of Socialists Economists, n. 33, p. 84-95, Winter 1987.

PIORE, M.; SABEL, C. F. **The second industrial divide: possibilities for prosperity**. New York: Basic Books, 1984.

RABELLOTTI, R. Is there an "Industrial District Model"? Footwear districts in Italy and Mexico compared. **World Development**, Washington, D. C., World Bank, v. 23, n. 1, p. 29-41, 1995.

RITAINE, E. La modernité localisée? Leçons italiennes sur le développement régional. **Revue Française de Science Politique**, Paris, Association Française de Science Politique, v. 39, n. 2, p. 154-177, avr. 1989.

ROOBEEK, A. J. M. The crisis in fordism and the rise of a new technological paradigm. **Futures**, Chicago, Ill., Futures Magazine Inc., p. 129-154, Apr 1987.

SANTA CATARINA. Governo do Estado; ASSOCIAÇÃO DOS MUNICÍPIOS DA REGIÃO CARBONÍFERA. **Plano Básico de Desenvolvimento Ecológico-Econômico**. Florianópolis: Associação dos Municípios da Região Carbonífera, 1997.

SAILLARD, Y. Globalisation, localisation et spécialisation sectorielle: que deviennent les régulations nationales?. In: BOYER, R.; SAILLARD, Y. (Dir.). **Théorie de la régulation: l'état des savoirs**. Paris: La Découverte, 1995, p. 285-292.

SAYER, A. Postfordism in question. **International Journal of Urban and Regional Research**, London, UK, Blackwell, v. 13, n. 4, p. 666-695, 1989.

SCHMITZ, H. Collective efficiency: growth path for small-scale industry. **The Journal of Development Studies**, London, Development Studies Institute, v. 31, n. 4, p. 529-566, Apr 1995.

SCHMITZ, H. **Responding to global competitive pressure: local co-operation and upgrading in the Sinos Valley, Brazil**. Brighton: Institute of Development Studies, 1998. (Working Paper, n. 82).

SCOTT, A. J.; STORPER, M. Industrialization and regional development. In: STORPER, M.; SCOTT, A. J. (Ed.). **Pathways to industrialization and regional development**. London: Routledge, 1992, p. 3-17.

STORPER, M. The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies. **European Urban and Regional Studies**, London, UK, SAGE, v. 2, n. 3, p. 191-221, 1995.

STORPER, M.; HARRISON, B. Flexibility, hierarchy and regional development: the changing structure of industrial production systems and their forms of governance in the 1990s. **Research Policy**, Amsterdam, Elsevier, v. 20, n. 5, p. 407-422, Oct 1991.

STORPER, M.; SCOTT, A. J. The wealth of regions: market forces and policy imperatives in local and global context. **Futures**, Chicago, Ill., Futures Magazine Inc., v. 27, n. 5, p. 505-526, 1995.

THÉRET, B.; BRAGA, J. C. de S. (Org.). **Regulação econômica e globalização**. Campinas: UNICAMP/IE, 1998.