

COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO: UMA AVALIAÇÃO A PARTIR DA PERSPECTIVA DAS REDES DE EMPRESAS AGLOMERADAS TERRITORIALMENTE¹

Valmir Emil Hoffmann²

E-mail: ehoffmann@univali.br

Balneário Camboriú/SC/ Brasil

F. Xavier Molina-Morales³

Castellón Espanha

E-mail: xavier.molina@emp.uji.es

UJI - Campus Riu Sec/Castellón/Espanha

M. Teresa Martínez-Fernandez⁴

E-mail: tmartine@emp.uji.es

UJI - Campus Riu Sec/Castellón/Espanha

¹ Os autores agradecem aos revisores anônimos da REAd por suas contribuições na apresentação desta versão final. Os autores agradecem também à Fundação de Apoio à Pesquisa Científica e Tecnológica do Estado de Santa Catarina – FAPESC, pelo apoio material na execução do trabalho de campo, através do Edital Universal.

² Universidade do Vale do Itajaí – UNIVALI
Programa de Pós-Graduação em Administração e Turismo
5a. Avenida, s/n
88370-300 Balneário Camboriú/SC – BRASIL

³ Universitat Jaume I
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Campus Riu Sec
Castellón – ESPAÑA

⁴ Universitat Jaume I
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Campus Riu Sec
Castellón – ESPAÑA

RESUMO

O campo da organização industrial envolve o estudo de como a indústria está organizada e por quê. Essa organização se dá dentro de um *continuum*, onde de um lado existe a possibilidade de verticalizar o processo, através de uma organização hierárquica e, de outro, de adquirir os insumos no mercado, em uma relação de demanda e oferta. Formas alternativas a essas configurações têm sido discutidas na literatura, como é o caso das redes de empresas. O objetivo deste trabalho é avaliar a competitividade a partir da disponibilidade de recursos por parte de redes de empresas aglomeradas territorialmente. Foram tomados como recursos estratégicos, presentes em uma rede do tipo distrito industrial, a transferência de conhecimento entre as empresas, o papel das instituições de suporte industrial e a existência de relações sociais. Foram aplicados questionários aos dirigentes de empresas da indústria do

COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO: UMA AVALIAÇÃO A PARTIR DA PERSPECTIVA DAS REDES DE EMPRESAS AGLOMERADAS TERRITORIALMENTE

vestuário e os dados foram tratados com estatística descritiva, testes de correlação e de comparação entre médias. Os resultados do estudo empírico apontam que se pode afirmar apenas parcialmente que as empresas aglomeradas territorialmente em uma rede do tipo distrito industrial têm disponibilidade de recursos estratégicos que geram competitividade superior àquelas dispersas geograficamente e que esses recursos se reportam às instituições de suporte industrial e ao relacionamento sociocultural.

Palavras-chaves: Competitividade; redes interorganizacionais; distrito industrial; aglomerações territoriais; transferência de conhecimento.

ABSTRACT

The field of industrial organization involves the study of as the industry is organized and the reason. This organization takes place inside of a *continuum*, where on the one hand, there is possibility to turn vertical the process, through a hierarchic organization and, on the other one, to acquire the inputs in the market, in a demand and offer relationship. Alternative forms to this configuration have been discussed in literature, as it is the case of the firm networks. This article presents a work inside of this context that explores the idea that in a firm network there are strategic resources which make possible the creation of competitive advantage for its members. The knowledge transfer among the firms, the role of the institutions of industrial support and the existence of social relationships was taken as present strategic resources in a firm network of industrial district kind. The results of the empiric research carried with clothes manufacturer companies point to the hypotheses concerning the resources could be partially accepted, since the most present resource in the studied firm network is the institutions of industrial support and its services.

Key-words: Competitiveness; inter-organizational networks; industrial district; clusters; knowledge transferring.

INTRODUÇÃO

O campo da organização industrial envolve o estudo de como a indústria está organizada e por quê. Mariti; Smiley (1983); Williamson (1991); e Ring; Van de Ven (1992) trataram desse tema desenvolvendo a idéia de um *continuum* de múltiplas formas de organização. Para esses autores, em uma extremidade do *continuum* está a organização de mercado, onde as relações se dão puramente pela competição, ou seja, através de vínculos pautados pela queda de braço entre as partes. Na outra extremidade está a hierarquia, que suscita vínculos de poder, onde uma parte depende de outra, e tem pouca margem para decisão. O ponto intermediário é formado por vários tipos de organização, como as *joint*

ventures, as franquias, e até os contratos informais (MARITI; SMILEY, 1983; WILLIAMSON 1991; RING; VAN DE VEN, 1992).

Refletindo sobre esse *continuum*, pode-se incorporar no ponto médio as redes de empresas, que igualmente são estruturas entre o mercado e a hierarquia (THORELLI, 1986). Se as empresas se organizam em redes, certamente terão algum tipo de incentivo para fazê-lo. Com um enfoque voltado à competitividade, pode-se entender que, agindo dessa maneira, as empresas teriam alguma fonte de vantagem competitiva, ou atributo (COYNE, 1986), que as diferenciariam das demais.

Para avaliar a competitividade, parece ser necessária a aplicação de modelos teóricos, que consigam explicá-la, através do levantamento desses atributos. Assim, parece ser importante *medir* a competitividade. Alguns modelos aceitos para avaliação da competitividade da empresa (PORTER, 1980); de nações (PORTER, 1991); ou mesmo de setores específicos (DWYER e KIM, 2003), estão disponíveis. No entanto, ainda fica descoberta a avaliação de competitividade de redes de empresas aglomeradas territorialmente. Poderia simplificar-se a questão, com uma avaliação em termos de desempenho do conjunto das empresas. Certamente isso teria sua validade, desde um ponto de vista econômico e/ou contábil. Mas, essa seria uma avaliação *ex post facto*, e dependeria, ao menos em parte, da acuracidade com que essas informações fossem levantadas.

Neste trabalho, propõe-se utilizar a Visão Baseada em Recursos – VBR (RBV – do inglês *Resource-Based View*) para explicar a competitividade de uma rede de empresas. O uso dessa abordagem tem sido discutido na academia com diferentes enfoques, mas sobretudo, apontando as fontes de vantagem competitiva da empresa, que sejam endógenas. Diferente do proposto por Porter (1980), a Abordagem de Recursos ressalta que a empresa obtém vantagens por meio da posse ou acesso de recursos estratégicos (BARNEY, 1991). No caso de uma rede, esses recursos são gerados pela rede e estão à sua disposição. Um dos limites dessa abordagem que foi apontada por Grant (1991) e também por Fernández; Suárez (1996) é a dificuldade de operacionalizá-lo, uma vez que isso demanda medidas objetivas e generalizáveis dos recursos. Este trabalho procura contribuir com essa limitação, propondo a avaliação a partir de um conjunto de recursos que podem ser medidos e cuja aplicação pode ser testada em contextos de redes aglomeradas. Para efeito desta análise, concentra-se nos distritos industriais (DI), que são um tipo de rede de empresas (HANSEN, 1991) que apresenta algumas particularidades frente a outros tipos, principalmente o fato de estar aglomerado territorialmente.

COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO: UMA AVALIAÇÃO A PARTIR DA PERSPECTIVA DAS REDES DE EMPRESAS AGLOMERADAS TERRITORIALMENTE

A indústria têxtil, notadamente o setor de confecções - objeto desse trabalho, tem seu relevo no contexto econômico nacional não só pelo intenso emprego de mão-de-obra e, portanto, como geradora de postos de trabalho, como também por proporcionar o contato direto com o consumidor, indicando suas preferências em termos de tecidos, cortes e acabamentos (IEL, CNA, SEBRAE, 2000).

O objetivo do trabalho é avaliar a competitividade a partir da disponibilidade de recursos por parte de redes de empresas aglomeradas territorialmente. Especificamente, verifica-se a distribuição dos recursos e também a transferência de conhecimento entre as empresas presentes no distrito industrial; identifica-se a importância das instituições de suporte empresarial presentes no distrito industrial; e, averigua-se a intensidade das relações entre as empresas. A partir disso, elaboram-se hipóteses teóricas que são contrastadas com um estudo empírico realizado com empresas do vestuário, aglomeradas territorialmente ou não. Apresentam-se os resultados e por fim as conclusões e limites do trabalho.

Distritos industriais e disponibilidade de recursos compartilhados

A partir dos anos sessenta do século passado, vários estudos trataram de explicar o desempenho superior de uma região italiana, em um contexto de recessão nacional. Na década seguinte, uma série de pesquisadores italianos (BECATTINI, 1979; BRUSCO, 1982), para elucidar o fenômeno econômico da Emília Romanha, resgataram os escritos de Marshall (1925) sobre as aglomerações de manufatura, que o autor havia denominado de distrito industrial. Para Marshall (1925), naqueles distritos, havia uma atmosfera industrial que permitia a criação e desenvolvimento de novos negócios a partir das empresas já existentes. Fato semelhante era encontrado na Itália, visto que a indústria local era formada por pequenas empresas especializadas, que, através de sua interação, atingiam altos níveis de eficiência produtiva. Essa produtividade era o que permitia o crescimento local.

No entanto, tal como descreveram os italianos então, os distritos industriais decorriam de uma complexidade histórica irrepetível e, portanto, sem condição de generalização. Contudo, Zeitlin (1993, p.366) apontou que a evolução de estudos em outras regiões redundou na descoberta de distritos industriais em outros países, o que evoluciona o conceito, tornando-o “*mais tênue e aberto*” [grifado no original]. Superada essa fase de ortodoxia, os distritos industriais começaram a ser pesquisados de maneira mais ampla, ainda que o viés

tivesse se voltado mais à descrição de Porter (1991), e à imprecisão de seu modelo, que ao trabalho de Marshall (1925).

A imprecisão referida no texto de Porter (1991) se dá pela condicionante que o autor utiliza. Ao descrever a aglomeração (ou *cluster*), o autor aponta uma série de características e agentes que podem ou não estar presentes. Seu texto permite que qualquer tipo de aglomeração seja intitulada *cluster* e, mesmo uma rede não aglomerada territorialmente, igualmente possa ser chamada de *cluster*, ainda que conceitualmente essa palavra signifique aglomeração.

No Brasil, parece ser que as publicações acabaram centrando nas reflexões de Porter (1991). Casarotto Fo.; Pires (1995); e Amato Neto (2000), apesar de discutirem redes com características de distritos industriais, fazem referência a *cluster*; Almeida; Fischmann (2002) descrevem a existência de pólos, ressaltando sua equivalência a *cluster*, onde pequenos grupos atuam com base na confiança. Na pesquisa bibliométrica que foi levada a cabo sobre a temática de redes, percebeu-se que a grande maioria das referências reporta-se a Porter (1991) e não a distrito industrial, quando o assunto é rede aglomerada territorialmente (REFERÊNCIA OMITIDA).

Mas de que maneira os distritos industriais ajudam a entender a competitividade das empresas? Onde estaria sua fonte de vantagem competitiva? A resposta remete à Abordagem de Recursos.

A partir de meados da década de oitenta e notadamente nos primeiros anos da década de noventa do século XX, vários trabalhos começaram a pôr em dúvida a idéia de vantagem competitiva externa à empresa (WERNERFELT, 1984; BARNEY, 1986; 1991; CONNER, 1991; GRANT, 1991; PETERAF, 1993). Para aqueles autores, a base da vantagem competitiva da empresa residia no acesso e/ou controle de recursos que tivessem por características ser raros, valiosos, imperfeitamente imitáveis e/ou insubstituíveis, cuja mobilidade e/ou negociação fosse imperfeita. Isto significava ter acesso e/ou controle de recursos marcadamente competitivos. Aqueles autores faziam referência ao trabalho de Penrose (1959) que já havia definido a empresa como um conjunto de recursos de natureza física ou de natureza humana.

O que passava a importar para a empresa era a dotação ou acesso a determinados recursos e não sua posição nas relações de poder com as outras forças competitivas. A base da estratégia alcançava assim um caráter idiossincrático, dado que os conjuntos de recursos pertencentes a uma empresa ou o acesso a esses conjuntos, bem como a possibilidade de

COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO: UMA AVALIAÇÃO A PARTIR DA PERSPECTIVA DAS REDES DE EMPRESAS AGLOMERADAS TERRITORIALMENTE

acumulá-los, eram sempre únicos. Isto também afetava a sua própria geração já que, em certa medida ao menos, o desenvolvimento de novos recursos depende da existência de um estoque anterior deles (DIERICKX; COOL, 1989; BLACK; BOAL, 1994).

A mesma lógica se aplicava aos distritos industriais. Surgia então outra questão: como a Visão Baseada em Recursos que havia surgido para explicar a origem da competitividade da empresa poderia estar conectada às redes de empresas, notadamente com os distritos industriais? Um dos pontos primordiais da existência dos distritos industriais é a existência de recursos, que são coletivos com relação às empresas nele inseridas, mas são privados com relação às empresas de fora (MOLINA-MORALES, 1997). E são esses recursos que garantem maior competitividade às empresas.

O uso da Visão Baseada em Recursos para análise da competitividade de aglomerações tem sido percebido em diversos trabalhos nos últimos cinco anos. Pode-se dizer que esse uso percorre duas linhas paralelas. A primeira é composta por trabalhos que assumem caráter mais amplo, e se referem aos recursos de maneira não específica. Esse é o caso da investigação elaborada por Huybers; Bennett (2003). Os autores tratam a natureza como sendo um recurso gerador de competitividade para as destinações turísticas, que, em função do atrativo ter configurações geográficas, em grande parte dos casos, são aglomeradas territorialmente. Também sobre aglomerações turísticas, destaca-se o trabalho de Dwyer; Kim (2003). Esses autores desenvolveram um modelo de determinação de competitividade turística de um destino a partir de cinco fatores, entre eles os recursos herdados e os recursos criados. O sentido empregado por Dwyer; Kim (2003) para recursos é o mesmo utilizado por Wernerfelt (1984), quando esta fala de recursos tangíveis e intangíveis. Ou seja, entre os recursos herdados no modelo de Dwyer; Kim (2003), pode-se falar da natureza (tangível), ou da cultura (intangível). Igualmente entre os criados, pode-se falar de via de acesso (tangível), ou de marca (intangível).

A segunda linha tem característica específica. São autores que desenvolveram pesquisas utilizando o conhecimento como um recurso gerador de vantagem competitiva. No trabalho de Asheim; Isaken (2002) pesquisou-se a transferência interorganizacional de conhecimento, concluindo que a inovação e a aprendizagem, que são indicadores de competitividade para os autores, ocorrem pelo fato de a aglomeração conter um conjunto de empresas especializadas variadas, denotando que algumas firmas podem procurar outras para consultar ou para comprar competências especializadas (ASHEIM; ISAKEN, 2002). Nessa

mesma linha, a publicação de Wilk; Fensterseifer (2003) centra-se na análise de uma aglomeração vinícola no sul do Brasil, utilizando a VBR. Os autores identificaram vários recursos relacionados com a atividade vinícola que são próprios da aglomeração investigada e geram vantagem competitiva para ela, como a especialização em cultivar nas condições topográficas existentes, e denominação de origem, entre outras. Em um trabalho que versou sobre as concentrações de empresas de base tecnológicas próximas de universidades, Lindelöf; Löfstein (2004) demonstraram que as empresas aglomeradas interagem mais em termos de inovação, quando comparadas àquelas não aglomeradas, reconhecendo a existência de recursos de cooperação e que isso contribui para sua vantagem competitiva.

Esses trabalhos parecem indicar que havia um conjunto de recursos comuns a todas as empresas presentes à aglomeração. Ou seja, recursos aos que as empresas têm acesso e não controle. Eles são externos a elas, uma vez que nenhuma delas isoladamente pode exercer domínio sobre eles.

Quanto à sua classificação, os recursos possuem distintas divisões. De acordo com Wernerfelt (1984), eles podem ser classificados como tangíveis, intangíveis e humanos. Em outro trabalho, a autora distingue os recursos em função de sua capacidade produtiva, classificando em recursos de capacidade fixa a curto e longo prazos, ampliável, e de capacidade fixa no curto prazo, mas ampliável a longo prazo (WERNERFELT, 1984). Já Teece *et al.* (1997) determinam a existência de sete tipos de recursos: tecnológicos, complementários, financeiros, reputacionais, estruturais, institucionais e de mercado.

Dentro de um distrito industrial, os recursos que são compartilhados e que podem formatar uma vantagem competitiva são de vários tipos. Mas para que o distrito industrial gere o efeito de incrementar a competitividade das empresas aglomeradas, é preciso que o acesso e/ou controle de determinados recursos seja superior em seu interior, em relação às empresas externas. Surge então a primeira hipótese deste trabalho:

H1: as empresas aglomeradas territorialmente em uma rede do tipo distrito industrial terão uma disponibilidade de recursos estratégicos significativamente superior àquelas dispersas geograficamente.

Em um sentido mais amplo, todas as empresas, como já falado, têm acesso e/ou controle sobre recursos estratégicos. Isso significa que os benefícios do distrito industrial serão iguais para seus integrantes. Teece *et al.* (1997) nomeiam a existência de recursos

COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO: UMA AVALIAÇÃO A PARTIR DA PERSPECTIVA DAS REDES DE EMPRESAS AGLOMERADAS TERRITORIALMENTE

reputacionais. A reputação como instrumento interno de geração da confiança, e então de governança da rede (RING; VAN DE VEN, 1992), é comum para todas as empresas presentes no distrito. Contudo, isso não acontece com aquela reputação aplicada como vantagem competitiva externa, como a marca do produto ou a denominação de origem (REFERÊNCIA OMITIDA), que vai depender mais da exposição da empresa. Assim, uma empresa que exporte mais poderá ter mais benefícios em função do uso de uma marca de denominação de origem. Dessa maneira surgem as próximas hipóteses deste trabalho:

H2a: As empresas presentes no distrito industrial não apresentarão grande dispersão em termos de dotação de recursos, ceteris paribus.

H2b: As empresas presentes fora do distrito industrial apresentarão grande dispersão em termos de dotação de recursos, ceteris paribus.

Para o uso da Abordagem de Recursos é necessário determinar quais são as externalidades que podem levar à maior competitividade em um distrito, pois não existe unanimidade quanto a conceitos. A ambigüidade em termos da definição do que seja um recurso estratégico pode levar à sua incompreensão e, *grosso modo*, qualquer coisa pode ser um recurso estratégico (PETERAF, 1993; FERNÁNDEZ; SUÁREZ, 1996). Em função disso selecionou-se três recursos em particular: a transferência de conhecimento entre as empresas; o papel das instituições de suporte industrial e; as relações entre as empresas.

Dentro de um DI, a transferência de conhecimento pode ocorrer de diversas maneiras. Além daquelas derivadas das relações entre empresas, a mobilidade interna da mão-de-obra, isto é, o deslocamento de trabalhadores entre empresas de um mesmo setor propicia a preservação do conhecimento tácito acumulado por esse trabalhador, dentro dos limites da própria indústria. Mesmo que isso signifique uma perda isolada para a empresa que está sendo deixada, há um ganho coletivo em comparação com o deslocamento extra-industrial (MOLINA-MORALES, 2001; MOLINA-MORALES *et al.*, 2001). Desta maneira, as habilidades dos trabalhadores de dentro do DI serão mais importantes que aquelas existentes em trabalhadores de fora, levando a que a experiência profissional de cada funcionário seja um recurso importante, pois o conhecimento prévio facilita a aprendizagem de novos conhecimentos (COHEN; LEVINTHAL, 1990). Além disso, a transferência de conhecimento

entre as empresas pode levar a menores custos de transação pelo conhecimento *ex ante* do comportamento das partes (DEI OTTATI, 1994). Daqui deriva-se a próxima hipótese de trabalho:

H3: as empresas aglomeradas territorialmente em uma rede do tipo distrito industrial apresentarão transferência de conhecimentos significativamente superior àquelas dispersas geograficamente.

O papel das instituições foi pontuado como essencial dentro de um distrito, tendo em vista a capacidade de prestar serviços para a indústria de maneira mais focada e a preços mais baixos, em função da escala desses serviços (BENTON, 1993; SCHMITZ, 1993). Este suporte dá-se pelo desenvolvimento de apoio institucional não financeiro (BRUSCO, 1993); e também tem ainda a habilidade de captar externamente e internalizar no DI informações relevantes, através de sua rede de contatos com instituições de fora do DI, e mesmo de outros países (REFERÊNCIA OMITIDA). Essas instituições podem assumir várias configurações, como associações empresariais; instituições de tecnologia; agências governamentais, locais, regionais ou nacionais; e mesmo fontes públicas e privadas de financiamento. Essas instituições melhoram a comunicação externa das empresas (SWAN; NEWELL, 1995); regulam os impactos sobre o meio ambiente ecológico (PANICCIA, 1998); e diminuem os custos das empresas através da oferta de serviços públicos (DEI OTTATI, 1987). A partir de tantas atribuições, pode-se intuir que as instituições de suporte às indústrias inseridas em um DI formam um importante atrativo para as empresas. Além disso, podem aprimorar a competitividade interna do próprio distrito, sempre que sejam capazes de gerar serviços reais. De certa forma, estes serviços reais oportunizam relações de cooperação e competição que se ensejam no contexto do DI. Então:

H4: as instituições de suporte industrial serão valoradas de maneira significativamente superior pelas empresas aglomeradas territorialmente em uma rede do tipo distrito industrial em relação àquelas dispersas geograficamente.

As relações socioculturais dentro de um distrito industrial podem se dar de distintas formas. O DI é uma comunidade de pessoas e empresas que têm um convívio constante pela aproximação, retratado na vida extraprofissional existente, onde as pessoas acabam

COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO: UMA AVALIAÇÃO A PARTIR DA PERSPECTIVA DAS REDES DE EMPRESAS AGLOMERADAS TERRITORIALMENTE

encontrando-se nos distintos eventos sociais, criando uma interdependência que vai além das relações puramente econômicas ou de negócio. Isto enseja uma atmosfera de conhecimento mútuo que, entre outras coisas, vai servir de mecanismo de governo do DI, com base na reputação pessoal e empresarial dos indivíduos. Este conhecimento mútuo facilita as trocas informais de informação, pois permite encontros e discussões sobre problemas comuns em distintos ambientes, como podem ser os encontros festivos, ou mesmo os religiosos. Neste contexto, o sentimento de pertinência se define como um critério que dá identidade à comunidade (PORAC *et al.*, 1989; KRISTENSEN, 1993; SERGENBERGER; PYKE, 1993; DIGIOVANNA, 1996; MOLINA-MORALES *et al.*, 2001). Dessa maneira, haverá à disposição das empresas um estoque de informação, que tanto pode estar relacionado às demais empresas - informação reputacional - como também aquela que se refere a produtos e mercados. Assim,

H5: o relacionamento sociocultural será significativamente superior entre as empresas aglomeradas territorialmente em uma rede do tipo distrito industrial em relação àquelas dispersas geograficamente.

A indústria de confecção

O setor têxtil em 2002 foi responsável por 10,6% do PIB industrial do Brasil (IEMI/IBGE/BACEN *apud* ABIT, 2003), e a indústria do vestuário empregou em 2005 cerca de 832 mil pessoas (ABIT, 2007). O país está entre os cinco maiores produtores mundiais de produtos têxteis, malhas e confecções (ITMF – países membros/IEMI *apud* ABIT, 2003). O último dado disponível (2002) mostra que a indústria do vestuário decresceu 6,2%, talvez como reflexo da crise de confiança que o país sofreu na última eleição presidencial. Esse número também apareceu como queda em termos de quantidade média de empregados por empresa (-6,4%) e empregados totais (-12,2%) (IEMI *apud* ABIT, 2003).

A região sul do Brasil, em termos de produtos de vestuário, detinha a fatia de 20% da produção em 1997 e fechou o ano de 2002 com 26,7%, o que indica seu incremento em relação às demais regiões, com cerca de 3.486 fábricas (IEMI *apud* ABIT, 2003). Em Santa Catarina, em abril de 2007, o vestuário apresentava a utilização de 74,54% de sua capacidade, inferior à média da indústria do estado, que ficou na ordem de cerca de 83% (FIESC, 2007).

A cidade de Brusque, que serve de *locus* desta pesquisa, desde o final do século XIX, teve uma industrialização de matriz têxtil (SEYFERTH, 1974). Ela se consolidou a partir da II Guerra Mundial com restrições às importações de produtos acabados e depois, novamente na década de setenta do século passado, com a política de substituição de importações.

A indústria de confecção, pode-se dizer, derivou dessa indústria têxtil. As primeiras pequenas empresas surgiram ainda na década de oitenta do século XX, como resultado das demissões provocadas pela indústria de tecido plano e felpudo. Sem outros meios de gerar renda, e aproveitando o fluxo de turismo religioso que ocorria em um santuário local, alguns empreendedores começaram seu negócio de confecção, dado que essa é uma indústria com barreiras de entrada baixas, em termos de capital.

A organização do setor começou naquela mesma época. Para garantir o crédito, principalmente em função dos pagamentos estarem sendo feitos em cheque e de clientes de todo o país, formou-se uma sociedade entre os pequenos empresários (GAZETA MERCANTIL, 1994). Mais tarde, aquela agremiação foi se transformar na Associação da Micro e Pequena Empresa de Brusque.

Um ponto que se identificou como singularidade, comparando a indústria de Brusque com outras cidades, foi a desverticalização do processo interno. Fora de Brusque as empresas tendem a procurar concluir o processo industrial internamente - hierarquia - enquanto em Brusque a terceirização é uma estratégia funcional de produção recorrente - rede (Tabela 1). Assim, as empresas tendem a se especializar em determinados segmentos de um processo industrial. Nesse caso, vai-se perceber que, de maneira direta, o número de funcionários internos acaba diminuindo.

Tabela 1: processo realizado internamente

Percentual do processo realizado internamente	Distrito industrial (DI) <i>versus</i> fora	Média (%)	Desvio padrão	T de Student
Fiação	DI	1,53	11,29	-1,748**
	Fora	6,89	24,94	
Tecelagem	DI	12,71	32,09	-0,931
	Fora	18,28	38,02	
Tinturaria	DI	2,71	14,83	-0,674
	Fora	4,59	18,94	
Modelagem	DI	65,00	46,46	-1,435
	Fora	75,46	38,79	
Corte (talhação)	DI	76,47	41,62	-2,009*
	Fora	88,98	29,70	
Confecção e Costura	DI	40,00	44,26	-3,238*

COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO: UMA AVALIAÇÃO A
PARTIR DA PERSPECTIVA DAS REDES DE EMPRESAS AGLOMERADAS
TERRITORIALMENTE

	Fora	63,15	39,60	
Estamparia	DI	6,71	23,92	-1,914**
	Fora	15,90	33,74	
Criação	DI	40,53	47,04	-1,754**
	Fora	54,10	44,74	
Processo interno total	DI	30,94	13,89	-3,536*
Média	Fora	40,52	18,86	
Número de funcionários	DI	17,16	22,55	2,507*
	Fora	67,12	179,83	

$p < 0,05$; ** $p < 0,10$

Fonte: pesquisa de campo.

Cabe ressaltar que, como destacado anteriormente, as barreiras de entrada na indústria da confecção são baixas. No caso de haver fornecimento local especializado de partes dos processos, essas barreiras podem ser ainda mais baixas. Isso poderia explicar, ao menos parcialmente, a ampliação da própria aglomeração, um fenômeno que havia sido verificado anteriormente por Marshall (1925).

Embora não se tenha encontrado correlação entre a intensidade de processo que é realizado internamente e a cooperação entre as empresas, pode-se entender, ao menos, que as empresas para terceirizar sua produção terão de manter um contato mais constante com seus fornecedores. Isso pode desencadear maior intensidade de troca de informação, de maneira informal.

Metodologia aplicada

Este trabalho pode ser classificado como descritivo, de cunho predominantemente quantitativo. Para a consecução do objetivo desta pesquisa, tratou-se de aplicar um questionário com escala do tipo contínua, variando de um para a menor intensidade e sete para a maior. Ele continha três conjuntos de variáveis: o primeiro era composto de variáveis categóricas; o segundo estava formado por fatores competitivos que se queria estudar; e o terceiro era relativo a indicadores de desempenho das empresas. Neste trabalho apresenta-se parte dos resultados referentes ao primeiro, com os quais se gerou a Tabela 1, sobre processo interno e número de funcionários, e ao segundo conjuntos.

Para verificar a transferência de conhecimento, o papel das instituições e as relações sociais utilizaram-se os indicadores descritos no Quadro 1. A determinação desses indicadores

ampliou-se de trabalhos anteriores (MOLINA-MORALES, 2001; MARTÍNEZ-FERNANDEZ, 2001; REFERÊNCIA OMITIDA).

Para a elaboração da amostra partiu-se de um conjunto de 450 pequenas e médias empresas de confecção de vestuário presentes no Vale do Itajaí. Para as empresas de Brusque usou-se uma lista de cerca de 200 membros da Associação da Micro e Pequena Empresa daquela cidade (AMPE). Fez-se o contato com cerca de 135 empresas e 88 aceitaram participar do trabalho. Dessas, foram eliminadas 4, por estarem presentes na cadeia de suprimentos da indústria (tecelagem de malharia), mas não elaborarem o produto final (vestuário). As empresas de fora da aglomeração foram investigadas em virtude do acesso e aceitação de participação no trabalho, o que configura uma amostragem por conveniência e totalizaram 60 empreendimentos. Todas se localizavam em cidades dentro de um raio de 60 km da cidade de Brusque. Em um intervalo de confiança 95%, a amostra selecionada garantiu um erro menor que 7%. Os entrevistados informaram, na maioria dos casos, realizar as funções de direção e gerência (68,3% dos casos), e 59,1% possuíam até o ensino médio.

Constructo	Variáveis
Transferência de conhecimento	1. Experiência prévia da mão-de-obra operacional; 2. Experiência prévia da mão-de-obra gerencial; 3. Mobilidade interna da mão-de-obra na zona; 4. Adaptabilidade da mão-de-obra da região; 5. Adaptabilidade da mão-de-obra de fora da região.
Papel das instituições locais	6. Importância das instituições de suporte à pesquisa e desenvolvimento (P&D) às empresas locais; 7. Disponibilidade de apoio à P&D das empresas locais; 8. Uso dos serviços dos centros de tecnologia de confecção; 9. Importância da associação de negócios; 10. Importância do SENAI; 11. Importância das instituições de ensino superior da região (IES).
Relações sociais	12. Acesso a canais informais de comunicação; 13. Facilidade em estabelecer relações com concorrentes; 14. Uso de fornecedores locais; 15. Intercâmbio local de informações relacionadas a produtos e tecnologias; 16. Intercâmbio local de informações relacionadas a mercados e consumidores.

Quadro 1: descrição de variáveis e indicadores

COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO: UMA AVALIAÇÃO A PARTIR DA PERSPECTIVA DAS REDES DE EMPRESAS AGLOMERADAS TERRITORIALMENTE

Foi realizado tratamento estatístico dos dados, através de medidas de tendência central e dispersão. Neste trabalho aplicou-se a Correlação de Pearson para identificar o relacionamento entre as variáveis investigadas. A hipótese 1 foi testada a partir do resultado encontrado nas outras hipóteses, considerando que ela resume a discussão. As demais foram verificadas utilizando-se o teste *t de Student* para comparação entre médias, a partir da criação de dois conjuntos de empresas: as presentes no distrito industrial de Brusque e as ausentes dele, mas que se localizavam no Vale do Itajaí.

Com cerca de 40 respondentes estabeleceu-se uma entrevista em profundidade, que versou sobre pontos fortes e fracos do setor como um todo. Para participar dessa etapa foram escolhidos aqueles empresários (as) ligados a associações de classe ou que possuíam sua empresa há mais de 10 anos. Os diálogos foram transcritos e auxiliaram na interpretação dos dados da pesquisa. Para o objetivo geral desse trabalho, esse procedimento foi considerado acessório.

Resultados encontrados

Para a introdução dos resultados, procede-se a uma análise sobre as correlações entre as variáveis. Em seguida, apresentam-se os resultados comparativos, para então se proceder a verificação das hipóteses.

Em termos de resultados, cabe ressaltar as relações entre as variáveis estudadas (Tabela 2). De maneira geral, no que se refere às correlações, apesar de terem sido consideradas significativas, apenas duas apresentaram valor superior a 0,5, sendo que a maioria apresentou valor inferior a 0,3. Os valores ausentes não apresentaram significância estatística. Ainda assim, pôde-se perceber que as variáveis de transferência de conhecimento se correlacionaram entre si, e minimamente com as demais. Em outro trabalho também sobre esse tema (HOFFMANN, 2002), o resultado encontrado dava conta de uma relação maior entre a transferência de conhecimento com as demais variáveis indicadoras do papel das instituições e também das relações sociais.

Tabela 2: Correlação de Pearson para variáveis estudadas

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
#1																
2																

3	,355**	,176*																	
4	,266**	,204*	,250**																
5	,287**	,183*	,242**	,549**															
6					-														
					-,189*	,303**													
7																			
8																			
9																			
10																			
11																			
12																			
13																			
14																			
15																			
16																			

Presentes apenas os valores de * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Os números seguem a ordem das variáveis do Quadro 1.

As variáveis de papel das instituições correlacionaram entre si e de forma mais intensa com a disponibilidade de informações. Estas últimas correlações parecem indicar que um dos atributos relevantes em redes de empresas do tipo distrito industrial é que as instituições servem de repositório de informações além de auxiliarem na troca de informações entre as partes. Em um trabalho anterior (MOLINA-MORALES; HOFFMANN, 2002) já havia sido demonstrado que as instituições podem servir de ponte entre a rede fechada e de vínculos redundantes com outras redes abertas, ou com o ambiente extra-rede. As relações sociais também registraram correlações com as variáveis referentes ao papel das instituições, mais que com aquelas relativas à transferência de conhecimento.

Transferência de Conhecimento

A transferência de conhecimento que se estudou com essas variáveis estava pautada eminentemente em aspectos ligados à mão-de-obra. Os resultados presentes na Tabela 3 talvez estejam indicando algumas peculiaridades da própria indústria e do perfil das regiões estudadas. Em praticamente todas as cidades estudadas há mais empresas que trabalham nessa indústria. Num trabalho anterior, que versou sobre a cerâmica de revestimento, a empresa que estava fora do distrito industrial em muitos casos era a única manufatura daquele produto

COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO: UMA AVALIAÇÃO A
PARTIR DA PERSPECTIVA DAS REDES DE EMPRESAS AGLOMERADAS
TERRITORIALMENTE

naquela cidade (HOFFMANN, 2002). Naquele caso, a mão-de-obra acabava servindo como um importante fator de transferência de conhecimento entre as empresas que estavam no distrito, mas não fora dele. Neste caso, as médias estiveram na linha superior à média, tanto fora como dentro do distrito estudado.

Tabela 3: comparação de resultados sobre transferência de conhecimento.

Variáveis pesquisadas	Distrito Industrial (DI) vs. fora	Média	Desvio Padrão	<i>t</i> de Student
1. Experiência prévia da mão-de-obra operacional	DI	5,5412	1,6659	-0,542
	Fora	5,6885	1,5550	
2. Experiência prévia da mão-de-obra gerencial	DI	6,0633	1,5056	0,063
	Fora	6,0500	1,4430	
3. Mobilidade interna da mão-de-obra	DI	5,2941	1,7239	0,340
	Fora	5,1967	1,6815	
4. Adaptabilidade da mão-de-obra local	DI	5,3718	1,5687	1,614
	Fora	4,9508	1,4540	
5. Adaptabilidade da mão-de-obra de outras regiões	DI	4,6220	1,6074	-0,185
	Fora	4,6721	1,5992	

Isto também pode ser um indicativo que os processos são similares, ainda que sejam organizados de forma distinta dentro ou fora da rede, como foi visto na Tabela 1, que discutiu a verticalização desses processos. Uma variável que, apesar de não ser significativamente

distinta, mas apresentou uma diferença superior às demais está ligada à adaptabilidade da mão-de-obra local. Parece ser que existe um meio de produzir localmente que difere de outras cidades. No distrito estudado, parte das empresas produz artigos de vestuário tecnicamente sofisticados. Isso implica na necessidade de se ter mão-de-obra capacitada. Nas entrevistas em profundidade foi apurado que essa mão-de-obra é escassa, por diversas razões: o grande número de empresas que a demandam; o perfil do jovem trabalhador, que busca funções ligadas ao comércio ou serviços mais que à manufatura; e mesmo a idade dos profissionais atuais, que começam a entrar em um ciclo de aposentadorias.

Importância das Instituições de Suporte Industrial

A discussão na academia acerca do papel das instituições dentro dos distritos industriais, embora presente em vários trabalhos (SCHMITZ, 1993; KRISTENSEN, 1993), foi explicitada por Brusco (1993). Neste trabalho o autor fez referência às instituições como organizações públicas ou de economia mista. Deve-se considerar que ele se reportava a um país europeu onde, como se pode perceber nos trabalhos referenciados neste parágrafo, nota-se forte presença do Estado, fazendo inclusive que essa presença sirva de parâmetro de análise do momento que vive o DI (BRUSCO, 1993).

Neste estudo, como se percebe na Tabela 4, das seis variáveis pesquisadas, quatro apresentaram médias significativamente superiores no distrito industrial. Em duas dessas variáveis, elas beiraram o meio da escala. O significado desses resultados se relaciona ao que se falou sobre o papel das instituições. Mesmo no trabalho de Porter (1991), destacou-se a possibilidade da existência de instituições. Quando há aglomeração é maior a possibilidade da indústria em se reunir e resolver seus problemas comuns. Isso igualmente já foi detectado na Espanha (MARTÍNEZ-FERNANDEZ, 2001), onde o poder político dessas organizações é tal que a disputa por suas direções congrega diferentes facções políticas.

Tabela 4: comparação de resultados sobre papel das instituições

Variáveis pesquisadas	Distrito Industrial (DI) vs. fora	Média	Desvio Padrão	<i>t</i> de Student
6. Importância das instituições de suporte à P&D	DI	3,9882	1,6654	3,912*
	Fora	2,9672	1,4716	
7. Disponibilidade de serviços e apoio à	DI	5,2029	1,8102	4,626*

COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO: UMA AVALIAÇÃO A
PARTIR DA PERSPECTIVA DAS REDES DE EMPRESAS AGLOMERADAS
TERRITORIALMENTE

P&D				
	Fora	4,0328	1,7221	
8. Uso do centro de tecnologia de confecção	DI	3,6353	1,9201	1,751**
	Fora	3,0656	1,9653	
9. Importância das associações de negócio	DI	5,1014	2,0707	4,626*
	Fora	4,7705	2,1322	
10. Importância do SENAI	DI	5,0235	2,8325	-0,061
	Fora	5,0492	1,9444	
11. Importância das IES	DI	4,8235	2,0712	1,999**
	Fora	5,4590	1,7566	

* $p < 0,05$; ** $p < 0,10$.

Também, salienta-se o fato de que as variáveis pesquisadas se concentram em torno do tema de pesquisa e desenvolvimento (P&D). A indústria do vestuário apresenta produtos com ciclo de vida curto. A maioria das empresas da região trabalha com três coleções ao ano. Isso estabelece a pesquisa e o desenvolvimento como prioridade, como forma de manutenção de parcelas de mercado. Para as pequenas empresas, tamanho típico na indústria pesquisada como se pode perceber na informação disponibilizada anteriormente, o custo de P&D pode significar um impacto considerável nos custos totais. Por isso, o papel das instituições ligado à P&D parece apresentar relação direta com os resultados das empresas.

O que não se pode deixar de comentar é que nas instituições de ensino superior (IES) da sede do DI (Brusque), a média de importância foi inferior às de fora. Talvez o que explique esse resultado é que duas IES que estão próximas de Brusque oferecem graduação superior em áreas relacionadas à indústria, como desenho industrial e moda. Contudo, o curso de moda com enfoque nessa área na cidade tem apenas 5 semestres, e um sequencial voltado à administração de varejo que está na segunda turma, o que pode ainda não ter sensibilizado o empresariado.

Relações entre Empresas

As relações sociais em um distrito industrial são importantes pois, como definido por Molina-Morales *et al.* (2001), o DI é uma comunidade de pessoas. Essas relações sociais levam ao arraigo, ou ao sentimento de pertinência. Para Granovetter (1985), esse sentimento surge, pois o comportamento das empresas e instituições a serem analisadas é moldado por relações sociais dinâmicas que as constroem como dependentes. Essas relações sociais,

igualmente, ampliam o conhecimento mútuo, fazendo com que os vínculos se reforcem (UZZI, 1996). A Tabela 5 resume os resultados desse objetivo específico.

Apesar de estar próxima ao meio da escala, a média para o uso de fornecedores locais foi significativamente superior em Brusque em relação às empresas de fora. A Tabela 1 já mostrava que a quantidade de processos realizados internamente no distrito é superior às empresas de fora dele. Isso é possível graças a um grande número desses fornecedores, que localmente encontram mercado para seus serviços, repetindo aquilo que Marshall (1925) havia encontrado em seus estudos: a reprodução da atividade industrial relacionada.

Tabela 5: comparação de resultados sobre relações sociais

Variáveis pesquisadas	Distrito Industrial (DI) vs. fora	Média	Desvio Padrão	<i>t</i> de Student
12. Acesso a canais informais de comunicação	DI	5,1294	1,7981	-0,334
	Fora	5,2295	1,7644	
13. Facilidade em estabelecer relações com concorrentes	DI	4,2857	1,9609	-0,776
	Fora	4,5410	1,9457	
14. Uso de fornecedores locais	DI	3,9882	2,1519	2,398*
	Fora	3,1500	2,0154	
15. Intercâmbio local de informações relacionadas a produtos e tecnologias	DI	3,0706	1,5259	0,609
	Fora	2,9016	1,7388	
16. Intercâmbio de informações relacionadas a mercados e consumidores	DI	3,9661	1,6168	3,605*
	Fora	2,8833	1,7859	

** $p < 0,01$; *** $p < 0,05$.

Fonte: pesquisa de campo.

COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO: UMA AVALIAÇÃO A PARTIR DA PERSPECTIVA DAS REDES DE EMPRESAS AGLOMERADAS TERRITORIALMENTE

O intercâmbio de informações de mercados e consumidores acaba acontecendo de maneira apenas média, mas ainda assim é superior ao que acontece fora da cidade. Isso pode refletir as correlações encontradas na Tabela 2 para esta variável. Nota-se que houve correlações com quase todas as variáveis que descreviam as instituições, tanto nominando-as (associações de negócio, IES), como de maneira anônima (importância das instituições). Além disso, as relações com concorrentes e os fornecedores locais podem ser outra via pela qual esse intercâmbio acontece.

Discussão

Os resultados apontam para a apreciação das hipóteses conforme o Quadro 2. A hipótese *H1* estava relacionada à disponibilidade de recursos. Como foi discutido, a competitividade de uma rede do tipo distrito industrial pode ser verificada através do acesso a recursos estratégicos por parte de suas empresas membros. Os resultados apontam para o fato de que existem alguns recursos que realmente foram valorados de maneira significativamente superior no distrito em relação às empresas de fora, o que permite aceitar parcialmente *H1*. Esses recursos se referem principalmente à existência de instituições e o papel que elas desempenham e ao relacionamento social entre as empresas.

O trabalho de Molina-Morales (1997) evidenciou que empresas presentes em um distrito industrial estudado apresentaram resultado econômico superior e menos disperso quando comparadas com suas congêneres não aglomeradas geograficamente. Também, a identificação do distrito industrial como uma comunidade de pessoas pelo mesmo autor (MOLINA-MORALES, 2001) e o sentimento de pertinência evocado com anterioridade (GRANOVETTER, 1985) fazem refletir em conjuntos de percepções mais próximas entre os empresários dentro dos distritos, e mais distantes, fora dele, o que não se confirmou. As hipóteses *H2* versavam sobre a dispersão nas respostas acerca dos recursos. As empresas dentro de um distrito teriam impressões mais semelhantes que as de fora dele, em relação aos recursos disponíveis. Os resultados mostram que a dispersão é similar para todas as empresas, o que faz rejeitar a *H2a*, e aceitar a *H2b*.

Como ressaltado por Prahalad; Hamel (1994), o conhecimento é uma fonte de vantagem competitiva e pode ser visto como um recurso das empresas. A hipótese *H3* discutia a transferência de conhecimento entre as empresas presentes no distrito industrial. Com base

em trabalhos anteriormente referendados, acreditava-se que essa transferência seria significativamente maior em contextos de distrito industrial, o que não foi comprovado pelos resultados. Um trabalho anterior sobre a indústria de revestimento cerâmico havia apontado que dentro dos distritos estudados, essa transferência era mais freqüente que fora deles (HOFFMANN, 2002). Naqueles três distritos estudados, um ponto que servia de base para transferência de conhecimento era a própria mobilidade interna da mão-de-obra, que foi praticamente igual nos dois conjuntos de dados deste trabalho.

O papel das instituições de suporte já havia sido contemplado por pesquisas que ressaltavam sua importância como dispersoras de tecnologia e informação dentro do distrito industrial (MOLINA-MORALES; HOFFMANN, 2002). Elas também estavam presentes no distrito estudado, fornecendo vários serviços como pressão política, serviços sociais e assessoria. Então, quanto ao papel das instituições (*H4*), pode-se aceitar, já que as instituições foram mais bem valoradas dentro do DI que fora dele. Mas o fato de que as IES tiveram melhor desempenho fora, sugere que a *H4* seja aceita apenas parcialmente.

As relações sociais dentro de um distrito são um de seus marcos diferenciadores. Inclusive já foi definido que mais que um limite geográfico, o distrito é um limite sócio cultural (MOLINA-MORALES *et al.*, 2001). As relações sociais neste estudo se conectaram com pontos comuns nos distritos como as instituições (Tabela 2). A hipótese *H5* foi testada e em duas variáveis as médias foram superiores para o distrito o que permitiu seu aceite parcial. O que fortaleceu essa dedução foi o fato de que a troca de informações é uma atividade comum nos distritos industriais e indicativa da existência de relacionamento social relevante (MOLINA-MORALES, 2001).

Hipótese 1: as empresas aglomeradas territorialmente em uma rede do tipo distrito industrial terão uma disponibilidade de recursos estratégicos significativamente superior àquelas dispersas geograficamente.	Aceita parcialmente
Hipótese 2a.: As empresas presentes no distrito industrial não apresentarão grande dispersão em termos de dotação de recursos, <i>ceteris paribus</i> .	Rejeitada
Hipótese 2b: As empresas presentes fora do distrito industrial apresentarão grande dispersão em termos de dotação de recursos, <i>ceteris paribus</i> .	Aceita
Hipótese 3: as empresas aglomeradas territorialmente em uma rede do tipo distrito industrial apresentarão transferência de conhecimentos significativamente superior àquelas dispersas geograficamente.	Rejeitada
Hipótese 4: as instituições de suporte industrial serão valoradas de maneira significativamente superior pelas empresas aglomeradas territorialmente em uma rede do tipo distrito industrial em relação àquelas dispersas geograficamente.	Aceita parcialmente

COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO: UMA AVALIAÇÃO A PARTIR DA PERSPECTIVA DAS REDES DE EMPRESAS AGLOMERADAS TERRITORIALMENTE

Hipótese 5: o relacionamento sociocultural será significativamente superior entre as empresas aglomeradas territorialmente em uma rede do tipo distrito industrial em relação àquelas dispersas geograficamente	Aceita parcialmente
---	---------------------

Quadro 2: resumo de resultados do teste de hipótese.

CONCLUSÃO

Este trabalho procurou avaliar a competitividade a partir da disponibilidade de recursos por parte de redes de empresas aglomeradas territorialmente, denominadas Distrito Industrial - DI (HANSEN, 1991). Partiu-se da elaboração de hipóteses teóricas que foram contrastadas com um estudo empírico realizado com empresas do vestuário, aglomeradas territorialmente ou não. Como objeto de estudo, tomou-se a indústria do vestuário da Região do Vale do Itajaí. Esta região é conhecida por sua aglomeração industrial têxtil que começou ainda no século XIX e desde então tem se incrementado (HERING, 1987; CAMPOS *et al.*, 2000). O centro do DI que se avaliou foi a cidade de Brusque, por seu número de pequenas empresas ligadas ao setor, diferentemente de outras cidades do Vale, onde predominam as grandes plantas manufatureiras.

A fundamentação teórica permitiu a elaboração de hipóteses que versaram sobre a disponibilidade de recursos por parte dos distritos industriais. Os recursos estratégicos de que fala a Visão Baseada em Recursos parecem servir tanto para explicar a competitividade de uma empresa, como de uma rede inter-organizacionais. Concluiu-se que nas redes do tipo DI, existem recursos que podem contribuir para a construção da vantagem competitiva das empresas aglomeradas. Ao se testar esta hipótese, inferiu-se que neste estudo específico, isso ocorre de maneira parcial, visto que os graus de significância foram baixos, quando se compararam as médias entre as empresas presentes e ausentes do DI.

Também se concluiu que a dispersão sobre a opinião acerca da disponibilidade de recursos não foi menor dentro do DI. Isto pode ter ocorrido pelas particularidades da indústria. Empresas que estão aglomeradas tendem a ser mais homogêneas (MOLINA-MORALES, 1997), e inferiu-se que isso seria percebido igualmente em termos de seus recursos. Mas a ausência de diferença significativa entre os dois conjuntos de dados mostrou que, com relação aos recursos, a percepção é semelhante.

Analisando cada recurso em particular, já que a definição do que seja um recurso estratégico é uma atividade complexa, porém necessária (PETERAF, 1993), notou-se que

tampouco existe homogeneidade em termos de percepção. O recurso que foi avaliado como sendo significativamente maior no DI foi o papel das instituições e, por corolário, sua presença. Isto traz algumas ponderações.

A primeira está relacionada aos demais recursos. Em uma comunidade de pessoas como é o DI, a transferência de conhecimento e as relações sociais são típicas (HOFFMANN, 2002), e talvez até distintivas do próprio DI, enquanto tipologia de rede. Quanto à transferência de conhecimento, o que pode explicar a não-diferença é a própria dinamicidade dessa indústria, visto que conhecimentos sobre produtos são adquiridos até mesmo de maneira visual, e sua reprodução ocorre de modo involuntário e rápido. Ou seja, essa é uma característica de toda a indústria, e visto que existe circulação de pessoas e mercadorias por toda a região, a mão-de-obra pode não ter a mesma repercussão, de quando se está avaliando distâncias de dispersão maior.

As relações sociais que apenas parcialmente são mais intensas no DI podem se referir igualmente à competição acirrada do setor e mesmo às taxas de crescimento reduzidas dos últimos anos. Em 2004, houve recuperação do setor, que ainda não atingiu os níveis de 2001. Isso pode ter diminuído as possibilidades de cooperação, fazendo com que cada negócio passasse a buscar seus próprios interesses, ou sua própria sobrevivência.

Também cabe ressaltar que em uma aglomeração, a organização e as relações econômicas são tão entrelaçadas com as relações sociais que a fronteira entre as esferas empresariais e comunitárias tende a desaparecer. Desta maneira, como escrevem Camisón; Molina-Morales (1998), nos DI há dificuldades em se proteger os elementos distintivos de cada empresa, e assim suas fontes de vantagem competitiva. Isto igualmente pode estar contribuindo para um comportamento mais fechado das empresas em relação às demais.

Pode-se concluir que o incremento da competitividade decorrente da organização da indústria em redes do tipo distrito industrial no setor do vestuário estudado não é tão significativamente superior quanto apontaram outros estudos sobre o tema (MOLINA-MORALES, 1997; MARTÍNEZ-FERNANDEZ, 2001). Mas, se essa organização industrial não torna as empresas mais competitivas, ao menos permite que as barreiras de entrada sejam mais baixas *ceteris paribus*, permitindo seu crescimento endógeno (MOLINA-MORALES, 2002). As fontes de vantagem competitiva vão existir com relação a outros tipos de recursos como, por exemplo, as instituições e algum nível de troca de informação.

Em termos de contribuição, esse trabalho procurou minimizar as limitações de operacionalização da VBR como instrumento de pesquisa. A partir de dois estudos prévios

COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO: UMA AVALIAÇÃO A PARTIR DA PERSPECTIVA DAS REDES DE EMPRESAS AGLOMERADAS TERRITORIALMENTE

(MOLINA-MORALES, 2001; MARTÍNEZ-FERNANDEZ, 2001) que foram reforçados pelo trabalho de Asheim; Isaken (2002), foram operacionalizadas variáveis capazes de mensurar os recursos de uma aglomeração. Isso parece ter sido possível graças ao uso de empresas não aglomeradas como contraste. Ou seja, em algumas ocorrências não foram sentidas diferenças significativas em termos de recursos entre empresas aglomeradas e não aglomeradas, como é o caso da transferência de conhecimento. Desse modo, parece haver um efeito indústria que tornaria semelhante os resultados para todas as empresas. Contudo há indícios sobre relacionamento e instituições. Essa contribuição enseja a continuidade da pesquisa desse tema.

Esta investigação apresenta algumas limitações. A primeira delas é quanto ao número de participantes da pesquisa. Talvez com um número maior de pesquisados os resultados poderiam se apresentar com as significâncias necessárias. Também, a falta de informação oficial sobre essa indústria, dada sua informalidade, dificulta o levantamento de dados descritivos quantitativos sobre o setor. Ainda, a própria indisponibilidade de muitos empresários em atender às entrevistas dificultou o trabalho e limitou a sua abrangência.

Assim, este tema não se esgota com este trabalho. Ao contrário, ensejam-se várias oportunidades de seqüência, como ampliar o número de entrevistas nas diferentes localizações; fazer tratamento estatístico procurando isolar resultados por cidade; especificar os serviços institucionais e seu impacto sobre o desempenho; ou ainda, estudar os mecanismos de governança dessas aglomerações com enfoque especial na confiança e na reputação, todas essas sugestões aplicáveis ao estudo de outras indústrias.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, M. I. R.; FISCHMANN, A. A. Atuação estratégica em pólos empresariais: relato de duas experiências. **Revista de Administração de São Paulo**, São Paulo, v. 37, n. 3, p. 79-85, Julho/ setembro 2002.

AMATO NETO, J. **Redes de cooperação produtiva e clusters regionais: oportunidades para as pequenas e médias empresas**. São Paulo: Atlas: Fundação Vanzolini, 2000.

ASHEIM, B.T.; ISAKSEN, A. Regional innovation systems: the integration of local 'sticky' and global 'ubiquitous' knowledge. **Journal of Technology Transfer**, v. 27, n. 1, 2002.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA TÊXTIL. **Relatório anual**, São Paulo: ABIT, 2003.

REAd – Edição 60, Vol 14, Nº 2 mai-ago 2008

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA TÊXTIL. **Relatório anual**, São Paulo: ABIT, 2007.

BARNEY, J.B. Firm resources and sustained competitive advantage. **Journal of Management**, v. 17, 1991.

BARNEY, J.B. Strategic factors markets: expectations, luck and business strategy. **Management Science**, v. 32, p. 1231-1241, 1986.

BECATTINI, G. Dal industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine in economia industriale. **Revista di Economia e Política Industriale**, n. 1, p. 1-8, 1979.

BENTON, L. La emergencia de los distritos industriales en España. In: Pyke, F.; Sergenberger, W. **Los di y las PYMES: DI y regeneración económica local**. Colección economía y sociología del trabajo. Madrid: MSSS, 1993.

BLACK, J.A.; BOAL, K.B. Strategic resources: traits, configurations and paths to sustainable competitive advantage. **Strategic Management Journal**, v. 15, p. 131-148, 1994.

BRUSCO, S. Pequeñas empresas y prestación de servicios reales. In: Pyke, F.; Sergenberger, W.: **Los di y las PYMES: DI y regeneración económica local**. Colección economía y sociología del trabajo. Madrid: MSSS, 1993.

BRUSCO, S. The Emilian model: productive decentralization and social integration. **Cambridge Journal of Economics**, v. 6, 1982.

CAMISÓN, C.; MOLINA-MORALES, F.X. Configuración organizativa: un análisis comparativo (...). **Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa**, n. 2, p. 231-250, 1998.

CAMPOS, R.C.; CÁRIO, S. A. F.; NICOLAU, J. A. **O arranjo produtivo têxtil-vestuário do Vale do Itajaí/Santa Catarina**. UFSC/BNDES/FINEP/FUJB, 2000.

CASAROTTO FILHO, N.; PIRES, L.H. **Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local: estratégias para a conquista da competitividade global com base na experiência italiana**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

COHEN, W.M.; LEVINTHAL, D.A. Absorptive capacity: new perspective on learning and innovation. **Administrative Science Quarterly**, v. 35, p. 128-152, 1990.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA- CNA. IEL – Instituto Evaldo Lodi,; CNA, SEBRAE. **Análise da deficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira**. Brasília: IEL, 2000.

CONNER, K.R. A historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial economics. **Journal of Management**, v. 17, n. 1, p. 121-154, 1991.

COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO: UMA AVALIAÇÃO A
PARTIR DA PERSPECTIVA DAS REDES DE EMPRESAS AGLOMERADAS
TERRITORIALMENTE

COYNE, K.P. Sustainable competitive advantage –what it is, what it. **Business Horizons**, p. 54-61, jan./ feb., 1986.

DEI OTTATI, G. Il mercato comunitario. *In*: Becattini, G. (ed.): **Mercato i forze locali: il distretto industriale.**, Bologna: Il Mulino, p. 117-142, 1987.

DEI OTTATI, G. Trust, interlinking transaction and credit in the industrial district. **Cambridge Journal of Economics**, v. 18, p. 529-546, 1994.

DIERICKX, I.; COOL, K. Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage. **Management Science**, v. 15, n. 12, p. 1504-1511, 1989.

DIGIOVANNA, S. Industrial districts and regional economic development: a regulation approach. **Regional Studies**, v. 30, n. 4, p. 337-386, 1996.

DWYER, L; KIM, C. Destination competitiveness: determinants and indicators. **Current Issues in Tourism**, v. 6, n. 5, 2003.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA. Disponível em <http://www.fiesc.com.sc>. Acesso , consultado em 06 de abril de 2005.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA. Disponível em <http://www.fiesc.com.sc>. Acesso , consultado em 06 de julho de 2007.

FERNÁNDEZ, Z.; SUÁREZ, I. La estrategia de la empresa desde una perspectiva basada en los recursos. **Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa**, v. 5, n. 3, p. 73-92, 1996.

FISCHMANN, A. A.; ALMEIDA, M.I.R. **Planejamento estratégico na prática**. 2. ed., São Paulo: Atlas, 1991.

GAZETA MERCANTIL. Rua Azambuja muda perfil econômico de Brusque, São Paulo, 29 ago. 1994, p. 12.

GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, p. 481-510, 1985.

GRANT, R. M. The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation. **Californian Management Review**, p. 114-135, 1991.

HALL, R. A framework linking intangible resources and capabilities to sustainable competitive advantage. **Strategic Management Journal**, v. 14, p. 607-618, 1993.

HANSEN, N. Factories in Danish fields: how high-wage, flexible production has succeeded in peripheral Jutland. **International Regional Science Review**, v. 14, n. 2, p. 109-132, 1991.

HERING, M.L.R. **Colonização e indústria no Vale do Itajaí: o modelo catarinense de desenvolvimento**. Blumenau: Furb, 1987.

HOFFMANN, V.E. **Los factores competitivos de la empresa a partir de la perspectiva de los distritos industriales: um estudio de la industria cerámica de revestimiento brasileña**. Tesis Doctoral, Universidad de Zaragoza, España, 2002.

HUYBERS, T.; BENNET, J. Environmental management and the competitiveness of Nature-based tourism destinations. **Environmental and Resource Economics**, v. 24, n. 3, p. 213-233, 2003.

INSTITUTO Brasileiro de Estatística e Geografia IBGE. Disponível em <http://www.ibge.gov.br>, . Acesso consultado em 03 de agosto de 2006.

KRISTENSEN, P.H. Distritos industriales en Jutlandia Occidental, Dinamarca. In: Pyke, F.; Sergenberger, W. **Los DI y las PYMEs: DI y regeneración económica local**. Colección economía y sociología del trabajo. Madrid: MSSS, 1993.

LINDELÖF, P.; LÖFSTEIN, H. Proximity as a resource base for competitive advantage: university- industry link for technology transfer. **Journal of Technological Transfer**, v. 29, n. 3-4, p. 311-325, 2004.

MARITI, P., SMILEY, P. Cooperative agreements and the organization of industry. **Journal of Industrial Economics**, v. 31, n. 34, 1983.

MARSHALL, A. **Principles of economics**. . 8.ed. London: Macmillan, 1925.

MARTÍNEZ-FERNÁNDEZ, M.T. **El modelo explicativo de la competitividad de la empresa en los distritos industriales: el efecto de los recursos compartidos**. Tesis doctoral, Universitat Jaume I, Castellón de la Plana, España, 2001.

MOLINA-MORALES, F. X. Human capital in the industrial districts. **Human Systems Management**, v. 20, p. 319-331, 2001.

MOLINA-MORALES, F. X. Industrial districts and innovation: the case of the Spanish ceramic Tile. **Entrepreneurship; Regional Development**, mimeo, 2002.

MOLINA-MORALES, F. X.. **Sistemas productivos descentralizados: factor territorio y estrategias empresariales**. Tesis doctoral, Universitat Jaume I, Castellón, España, 1997.

MOLINA-MORALES, F. X.; HOFFMANN, V.E. Aprendizagem através de redes sociais: o efeito da proximidade geográfica. **Revista Inteligência Empresarial**, n.12, julho 2002.

MOLINA-MORALES, F. X.; LÓPEZ, M.A.; GUIA, J. Social capital in territorial agglomerations of firms: opportunities and restraints. **17th Conference of the European group for organizational studies (EGOS)**, July, 2001.

COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO: UMA AVALIAÇÃO A
PARTIR DA PERSPECTIVA DAS REDES DE EMPRESAS AGLOMERADAS
TERRITORIALMENTE

PANICCIA, I. One, hundred, thousands of industrial districts. organizational variety in local networks of small and medium- sized enterprises. **Organizational Studies**, v. 19, n. 4, p. 667-699, 1998.

PENROSE, E.T. **The theory of the growth of the firm**. London: Basil Blackwell, 1959.

PENROSE, E.T. **The theory of the growth of the firm**. London: Basil Blackwell, 1959.

PETERAF, M A. The cornerstones of competitive advantage: a resource- based view. **Strategic Management Journal**, v. 14, p. 179-191, 1993.

PORAC, J.; THOMAS, H.; BADEN-FULLER, C. Competitive groups as cognitive communities: the case of Scottish knitwear manufacturers. **Journal of Management Studies**, v. 26, p. 397-416, 1989.

PORTER, M. **Competitive strategy**: techniques for analyzing industries e and competitors. New York: The Free Press, 1980.

PORTER, M. Towards a dynamic theory of strategy. **Strategic Management Journal**. v. 12, p. 95-117, 1991.

PRAHALAD, C.K.; HAMEL, G. Strategy as a field of study: why search for a new paradigm? **Strategic Management Journal**, v. 15, p. 5-16, 1994.

RING, P.S.; VAN DE VEN, A.H. Structuring cooperative relationships between organizations. **Strategic Management Journal**, v. 13, p. 483-498, 1992.

SCHMITZ, H. Distritos industriales: modelo y realidad en Baden-Württemberg. In: Sergenberger, W.; Pyke, F. **Los dI y las PYMEs: DI y regeneración económica local**. Colección economía y sociología del trabajo. Madrid: MSSS, 1993.

SERGENBERGER, W.; PYKE, F. DI y Regeneración económica local: cuestiones de investigación y política. In: Pyke, F.; Sergenberger, W. **Los dI y las PYMEs: DI y regeneración económica local**. Colección economía y sociología del trabajo. Madrid: MSSS, 1993.

SEYFERTH, G. **A colonização alemã no Vale do Itajaí-Mirim**. Porto Alegre: Pioneira, 1974.

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**, v. 20, p. 407-422, 1991.

SWAN, J. A.; NEWELL, S. The role of professional associations in technology diffusion. **Organizational Studies**, v. 16, n. 5, 1995.

TEECE, D.J., PISANO, G.; SHUEN, A. Dynamic capabilities and strategic management. **Strategic Management Journal**, v. 18, n. 7, p. 509-533, 1997.

THORELLI, H. B. Networks: between markets and hierarchies. **Strategic Management Journal**, v. 7, p. 37-51, 1986.

TRIGILIA, C. Distritos industriales italianos: ni mito ni Interludio. *In*: Sergenberger, W.; Pyke, F. **Los dI y las PYMEs: DI y regeneración económica local**. Colección economía y sociología del trabajo. Madrid: MSSS, 1993.

UZZI, B. The Sources and consequences of embeddedness for economic performance of organizations: the network effect. **American Sociological Review**, v. 61, p. 674-698, august 1996.

WERNERFELT, B. A resource- based view of the firm. **Strategic Management Journal**, v. 5, p. 171-180, 1984.

WILK, E.O.; FENSTERSIEFER, J.E. Use of resource-based view in industrial cluster strategic analysis. **International Journal of Operations & Production Management**, v. 23, n. 9, p. 995-1009, 2003.

WILLIAMSON, O.E. Comparative economic organization: the analysis of discrete alternatives. **Administrative Science Quarterly**, v. 36, p. 269-296, 1991.

ZEITLIN, J. Distritos industriales y regeneración económica local: visión general y comentarios. *In*: Sergenberger, W.; Pyke, F. **Los dI y las PYMEs: DI y regeneración económica local**. Colección economía y sociología del trabajo. Madrid: MSSS, 1993.