

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE – UNESC
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO – PPGDS
DOUTORADO EM DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO**

LUIZ MESSIAS DE SOUZA NETO

**MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO SETOR DE VESTUÁRIO NOS ESTADOS
DE SANTA CATARINA, SÃO PAULO E MINAS GERAIS ANTE AS POLÍTICAS
INDUSTRIAIS DOS GOVERNOS LULA E DILMA**

**CRICIÚMA/SC
2023**

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE – UNESC
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO – PPGDS
DOUTORADO EM DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO**

LUIZ MESSIAS DE SOUZA NETO

**MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO SETOR DE VESTUÁRIO NOS ESTADOS
DE SANTA CATARINA, SÃO PAULO E MINAS GERAIS ANTE AS POLÍTICAS
INDUSTRIAIS DOS GOVERNOS LULA E DILMA**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC, como requisito parcial para a obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Socioeconômico.

Orientador: Prof. Dr. João Henrique Zanelatto

Coorientador: Prof. Dr. Dimas de Oliveira Estevam

**CRICIÚMA/SC
2023**

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação

S729m Souza Neto, Luiz Messias de.

Micro e pequenas empresas do setor de vestuário nos estados de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais ante as políticas industriais dos governos Lula e Dilma / Luiz Messias de Souza Neto. - 2023.

218 p. : il.

Tese (Doutorado) - Universidade do Extremo Sul Catarinense, Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico, Criciúma, 2023.

Orientação: João Henrique Zanelatto.

Coorientação: Dimas de Oliveira Estevam.

1. Vestuário - Indústria - Santa Catarina. 2. Vestuário - Indústria - São Paulo. 3. Vestuário - Indústria - Minas Gerais. 4. Pequenas e médias empresas. 5. Política industrial. 6. Cluster industrial. I. Título.

CDD 23. ed. 338.43687

Bibliotecária Eliziane de Lucca Alosilla - CRB 14/1101
Biblioteca Central Prof. Eurico Back - UNESC

Luiz Messias de Souza Neto

**MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO SETOR DE VESTUÁRIO NOS ESTADOS
DE SANTA CATARINA, SÃO PAULO E MINAS GERAIS ANTE AS POLÍTICAS
INDUSTRIAIS DOS GOVERNOS LULA E DILMA**

Esta tese foi julgada e aprovada para obtenção do Grau de Doutor(a) em
Desenvolvimento Socioeconômico no Programa de Pós-Graduação em
Desenvolvimento Socioeconômico da Universidade do Extremo Sul Catarinense.
Criciúma, 10 de agosto de 2023.

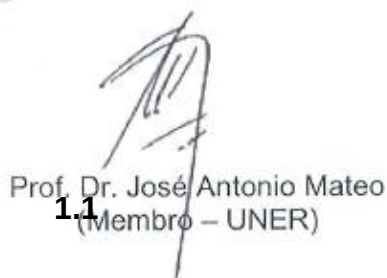
BANCA EXAMINADORA



Prof. Dr. João Henrique Zanelatto
(Presidente e Orientador – UNESC)



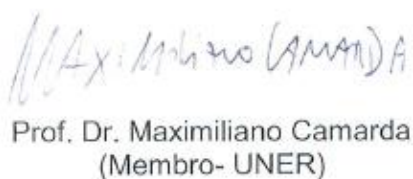
Prof. Dr. Dimas de Oliveira Estevam
(Coorientador - UNESC)



Prof. Dr. José Antonio Mateo
(Membro – UNER)



Prof. Dr. Alcides Goularti Filho
(Membro – UNESC)



Prof. Dr. Maximiliano Camarda
(Membro- UNER)



Profa. Dra. Melissa Watanabe
(Membra – UNESC)



Luiz Messias de Souza Neto
(Discente)



Prof. Dr. Dimas de Oliveira Estevam
Coordenador Adjunto do PPGDS – UNESC

Dedico esta obra aos micro e pequenos empresários brasileiros, que diariamente enfrentam desafios e demonstram coragem em sua jornada empreendedora. Aos pesquisadores, que dedicam suas vidas ao avanço da ciência, com sua curiosidade e perseverança. Espero que esta obra possa inspirar a todos a continuarem buscando o progresso e a inovação em suas respectivas áreas e a valorizarem a importância da colaboração e da parceria para o sucesso mútuo.

Agradecimentos

Expresso minha gratidão àqueles que foram essenciais em minha jornada acadêmica. Em primeiro lugar, à minha família, que abriu mão de muitos momentos juntos para apoiar minha jornada acadêmica. Em particular, à minha esposa, que sempre serviu como uma grande inspiração e exemplo de dedicação e determinação aos estudos.

Gratidão à minha mãe pelo dom da vida e por sua torcida incansável. À minha irmã, por sempre acreditar em minha capacidade, e aos meus sogros, pelo incentivo e exemplo de família.

A todos os professores do PPGDS, com quem tive a oportunidade de trabalhar durante as disciplinas. Em especial, ao meu orientador, Professor Dr. João Henrique Zanelatto, pela parceria e dedicação nos desafios do mestrado e do doutorado, pela condução sempre tranquila e pela habilidade nas sugestões e melhorias desta obra. Também sou grato ao Professor Dr. Dimas de Oliveira Estevam por aceitar conduzir a coorientação, e aos Professores Dra. Melissa Watanabe, Dr. Alcides Goularti Filho, Dr. José Antonio Mateo e Dr. Maximiliano Camarda pelos valiosos apontamentos e por aceitarem o convite para compor a banca desta tese.

Aos micro e pequenos empresários brasileiros, cujas experiências foram fontes inspiradoras desta pesquisa. Agradeço pela coragem e pelo compartilhamento de seus conhecimentos e desafios no mundo dos negócios.

Às mulheres do segmento vestuarista brasileiro, cuja força e dedicação no trabalho são fundamentais para o desenvolvimento desse setor tão importante da economia nacional. Agradeço às empreendedoras, estilistas, costureiras e a todas as outras profissionais que contribuem diariamente para o crescimento dessa indústria.

Por fim, agradeço às minhas equipes de trabalho pela colaboração, paciência e compreensão durante toda a jornada.

"Foi o tempo que dedicaste a sua rosa que
a fez tão importante..."

(Antoine de Saint-Exupéry)

RESUMO

No início do século XXI, os principais *clusters* do setor vestuarista estavam nos estados da região sul do Brasil, acrescidos do estado de São Paulo. Em 2021, Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais já formaram os três maiores *clusters* do setor no País, representando mais de 50% de toda a força de trabalho. O tema central deste trabalho consiste em analisar as micro e pequenas empresas vestuaristas dos estados de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais no contexto das políticas industriais. Desse modo, buscou-se proporcionar uma visão aprofundada, com base em dados disponíveis, sobre as micro e pequenas empresas vestuaristas catarinenses, paulistas e mineiras no contexto das políticas industriais, apresentando as razões para o maior ou menor desenvolvimento em diferentes momentos políticos e econômicos. A opção pelo setor de vestuário ocorreu em função de sua grande relevância para o Brasil, além da quantidade de indústrias de micro e pequeno porte, da relação direta de crescimento e de crise do setor a partir das políticas industriais, dos incentivos destinados aos micro e pequenos empresários catarinenses e da motivação pessoal do autor como executivo e também consultor empresarial. Assim, o estudo tem como referencial o método dialético, cuja abordagem se apresenta como uma pesquisa qualitativa, descritiva e bibliográfica. Quanto ao objetivo geral, buscou analisar o processo de crescimento e fortalecimento das MPEs do setor de vestuário em Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais, levando em consideração a singularidade regional e as políticas industriais criadas a partir do século XXI. Já em relação aos objetivos específicos, buscou contextualizar o processo de crescimento/expansão da indústria de vestuário e suas singularidades regionais; destacar a reestruturação produtiva das décadas de 1980 e 1990 e seus impactos na indústria de vestuário; apresentar as políticas industriais para MPEs e para o setor de vestuário no século XXI; verificar em que medida as legislações e as políticas criadas contribuíram para o processo de crescimento e fortalecimento das MPEs do setor de vestuário em SC, SP e MG. Para tanto, ao longo da pesquisa, foram realizadas análises detalhadas das variáveis relacionadas ao sexo, à faixa etária, à escolaridade e à faixa salarial dos trabalhadores, as quais forneceram uma visão aprofundada do perfil da força de trabalho no setor de vestuário dos três estados analisados. Considerando as contribuições de Harvey e Furtado neste estudo sobre as questões envolvendo o desenvolvimento econômico e as políticas industriais, dentro e fora do segmento industrial vestuarista, concluiu-se que ao seguir a lógica de um “desenvolvimento inalcançável”, o resultado foi que se criou uma disparidade entre as diferentes regiões brasileiras. Assim, ao passo que certas regiões serão mais “férteis” para o desenvolvimento de diversas atividades, outras acabam sendo enfraquecidas pelos interesses do grande capital. Também que há uma clara inclinação das políticas industriais brasileiras recentes de priorizar outros setores, como o de automóveis e o do agro, em comparação com setores como o de vestuário, sendo indispensável que haja um melhor acompanhamento das transformações do setor de vestuário brasileiro, consoante e alinhado com o acompanhamento das políticas industriais dos governos nacionais e das demais políticas públicas praticadas por eles. E uma importante lição a ser tirada do presente estudo é que embora o agronegócio brasileiro seja uma potência industrial, o setor vestuarista acaba não sendo abordado com a importância merecida no contexto das políticas públicas e ações de governo como um todo.

Palavras-Chave: Micro e pequenas empresas vestuaristas dos estados de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais; Indústria do vestuário; Políticas industriais PITCE, PDP e PBM; *Clusters* do setor vestuarista.

ABSTRACT

At the beginning of the 21st century, the main clusters of the apparel sector were located in the states of the southern region of Brazil, along with the state of São Paulo. By 2021, Santa Catarina, São Paulo, and Minas Gerais had already formed the three largest clusters in the country, representing over 50% of the entire workforce. The central theme of this work is to analyze micro and small apparel companies in the states of Santa Catarina, São Paulo, and Minas Gerais within the context of industrial policies. The objective, therefore, was to provide an in-depth view, based on available data, of the micro and small apparel companies in these states, considering the industrial policies and presenting the reasons for their growth or decline in different political and economic moments. The choice of the apparel sector was due to its significant relevance for Brazil, the number of micro and small industries, the direct relationship between the growth and crisis of the sector based on industrial policies, the incentives provided to micro and small entrepreneurs in Santa Catarina, and the author's personal motivation as an executive and business consultant. As such, the study is grounded in the dialectical method, employing a qualitative, descriptive, and bibliographic research approach. The general objective was to analyze the growth and strengthening process of micro and small apparel businesses in Santa Catarina, São Paulo, and Minas Gerais, considering regional peculiarities and industrial policies created since the 21st century. Specific objectives included contextualizing the growth/expansion process of the apparel industry and its regional peculiarities, highlighting the productive restructuring of the 1980s and 1990s and its impacts on the apparel industry, presenting industrial policies for micro and small enterprises and the apparel sector in the 21st century, and examining the extent to which laws and policies contributed to the growth and strengthening process of micro and small apparel businesses in SC, SP, and MG. Throughout the research, detailed analyses of indicators related to gender, age range, education level, and salary range of workers were conducted, providing an in-depth view of the workforce profile in the apparel sector of the three analyzed states. Considering the contributions of Harvey and Furtado in this study on issues related to economic development and industrial policies, both within and outside the apparel industry segment, it was concluded that following the logic of "unattainable development" resulted in creating disparities among different Brazilian regions. Some regions became more "fertile" for the development of various activities, while others were weakened by the interests of large capital. Moreover, there is a clear inclination in recent Brazilian industrial policies to prioritize other sectors, such as automobiles and agriculture, over sectors like apparel. Therefore, it is essential to better monitor the transformations of the Brazilian apparel sector in alignment with the monitoring of national government industrial policies and other public policies practiced by them. An important lesson to be drawn from this study is that although Brazilian agribusiness is an industrial powerhouse, the apparel sector is not addressed with the deserved importance in the context of public policies and government actions as a whole.

Keywords: Micro and small apparel companies from the states of Santa Catarina, São Paulo, and Minas Gerais; Apparel industry; Industrial policies PITCE, PDP and PBM; Clusters of the apparel sector.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Mapa do Brasil. Estados, principais cidades e hidrografia. Fronteira com os países da América do Sul.....	54
Figura 2 – Micro e pequenas empresas do setor de vestuário nos estados de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais.....	82
Figura 3 – Aumento/redução anual do número de micro e pequenas empresas do setor de vestuário nos estados de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais.....	84
Figura 4 – Mapa Estratégico da PITCE.....	125
Figura 5 – Estrutura organizacional e de governança corporativa da PDP.....	142
Figura 6 – Exportações de revestimentos cerâmicos em milhões de m ² (1995-2016).....	147
Figura 7 – Estrutura organizacional do PBM.....	158
Figura 8 – Sexo dos trabalhadores nas MPEs do setor de vestuário – Santa Catarina.....	177
Figura 9 - Sexo dos trabalhadores nas MPEs do setor de vestuário – São Paulo.....	178
Figura 10 - Sexo dos trabalhadores nas MPEs do setor de vestuário – Minas Gerais.....	178
Figura 11 - Sexo dos trabalhadores nas MPEs do setor de vestuário – Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais – 2016.....	179
Figura 12 – Faixa etária dos trabalhadores nas MPEs do setor de vestuário – Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais – 2016.....	183
Figura 13 – Escolaridade dos trabalhadores nas MPEs do setor de vestuário – Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais – 2016.....	187
Figura 14 – Faixa salarial dos trabalhadores nas MPEs do setor de vestuário – Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais – 2016.....	192

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Principais <i>Clusters</i> Industriais de Santa Catarina.....	56
Quadro 2 – Principais <i>Clusters</i> Industriais de São Paulo.....	63
Quadro 3 – Principais <i>Clusters</i> Industriais de Minas Gerais.....	69
Quadro 4 – Eixos articuladores da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) do primeiro governo Lula.....	121
Quadro 5 – Impacto fiscal das medidas de desoneração tributária.....	132
Quadro 6 – Objetivos setoriais da PDP.....	141
Quadro 7 – Metas do PBM.....	151
Quadro 8 – Distribuição do Quantitativo de Medidas do PBM por Setor.....	159
Quadro 9 – Quantitativo de “medidas” e de “não medidas” do PBM.....	161
Quadro 10 – Desembolsos do BNDES para o setor vestuarista.....	167

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Empresas do setor de vestuário por porte – Santa Catarina.....	78
Tabela 2 – Empresas do setor de vestuário por porte – São Paulo.....	79
Tabela 3 – Empresas do setor de vestuário por porte – Minas Gerais.....	80
Tabela 4 – Micro e pequenas empresas do setor de vestuário nos estados de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais.....	81
Tabela 5 – Aumento/redução anual do número de micro e pequenas empresas do setor de vestuário nos estados de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais.....	82
Tabela 6 – Faixa etária dos trabalhadores nas MPes do setor de vestuário – Santa Catarina.....	180
Tabela 7 – Faixa etária dos trabalhadores nas MPes do setor de vestuário – São Paulo.....	181
Tabela 8 – Faixa etária dos trabalhadores nas MPes do setor de vestuário – Minas Gerais.....	182
Tabela 9 – Escolaridade dos trabalhadores nas MPes do setor de vestuário – Santa Catarina.....	184
Tabela 10 – Escolaridade dos trabalhadores nas MPes do setor de vestuário – São Paulo.....	185
Tabela 11 – Escolaridade dos trabalhadores nas MPes do setor de vestuário – Minas Gerais.....	186
Tabela 12 – Faixa salarial dos trabalhadores nas MPes do setor de vestuário – Santa Catarina.....	188
Tabela 13 – Faixa salarial dos trabalhadores nas MPes do setor de vestuário – São Paulo.....	189
Tabela 14 – Faixa salarial dos trabalhadores nas MPes do setor de vestuário – Minas Gerais.....	190

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABDI	Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial
ABIMAQ	Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos
ABIT	Associação Nacional da Indústria Têxtil e de Confecção
AEB	Agência Espacial Brasileira
ANFACER	Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmica para Revestimentos, Louças Sanitárias e Congêneres
APL	Arranjo Produtivo Local
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BRF	Brasil Foods S/A
C&T	Ciência e Tecnologia
CAEx	Centro de Apoio Operacional à Execução
CBAN	Centro Brasil-Argentina de Nanotecnologia
CBPF	Centro Brasileiro de Pesquisas Físicas
CGV	Cadeias Globais de Valor
CEMPRE	Cadastro Central de Empresas
CEO	<i>Chief Executive Officer</i>
CEPAL	Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe
CETENE	Centro Estratégico de Tecnologia do Nordeste
CIEE	Centro de Integração Empresa e Escola
CNI	Confederação Nacional da Indústria
CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
COGEL	Construtora de Obras Gerais
COLTEC	Colégio Técnico da UFMG
DE	Diretriz Estruturante
DIEESE	Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos
DNOCS	Departamento Nacional de Obras Contra as Secas
ECP	Empresa de Construção Pesada Ltda.
EMBRAPII	Empresa Brasileira de Pesquisa e Inovação Industrial
ENCTI	Estratégia Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação
ESAMC	Escola Superior de Administração, Marketing e Comunicação
EUA	Estados Unidos da América
FAIP	Faculdade Marília SP
FBCF	Formação Bruta de Capital Fixo
FECOMÉRCIO-MG	Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Minas Gerais
FGTS	Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
FIA	Fundação Instituto de Administração
FIEMG	Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais
FIEP	Federação das Indústrias do Estado do Paraná
FIESC	Federação das Indústrias de Santa Catarina
FINEP	Financiadora de Estudos e Projetos
FUNTEC	Fundo Tecnológico
FURB	Universidade Regional de Blumenau
GTDN	Grupo de Trabalho para o Desenvolvimento do Nordeste
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBHES	Instituto Belo Horizonte de Ensino Superior

ICTs	Instituições Científica, Tecnológica e de Inovação
IEDI	Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial
IESA	Instituto de Ensino Superior de Americana
IESCAMP	Instituto de Educação e Ensino Superior de Campinas
IFC	Instituto Federal Catarinense
IFSC	Instituto Federal de Santa Catarina
INMETRO	Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia
INPI	Instituto Nacional da Propriedade Industrial
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
ISEMG	Instituto Superior de Ensino de Minas Gerais
LNLS	Laboratório Nacional de Luz Sincotron
MCT	Ministério da Ciência e Tecnologia
MDIC	Ministério do Desenvolvimento e Comércio Exterior
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
MG	Minas Gerais
MPEs	Micro e Pequenas Empresas
MPMEs	Micro, Pequenas e Médias Empresas
MTP	Ministério do Trabalho e Previdência
ONG	Organização Não Governamental
ONU	Organização das Nações Unidas
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PAC	Programa de Aceleração do Crescimento
PACT	Parque do Alentejo de Ciência e Tecnologia
PAPE	Programa de Apoio à Pesquisa em Empresas
PBM	Plano Brasil Maior
PD&I	Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação
PDM	<i>Product Data Management</i> /Gerenciamento de Dados do Produto
PDP	Política de Desenvolvimento Produtivo
PEIEX	Programa Extensão Industrial Exportadora
PIB	Produto Interno Bruto
PITCE	Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior
PMB	Plano Brasil Maior
PNAD	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
PND	Plano Nacional de Desenvolvimento
PPGDS	Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico
PQTEC	Parque Tecnológico de São José dos Campos
PROFARMA	Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Cadeia Produtiva Farmacêutica
PRONATEC	Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego
PT	Partido dos Trabalhadores
RAIS	Relação Anual de Informações Sociais
REPES	Regime Especial de Tributação para a Plataforma de Exportação de Serviços de Tecnologia da Informação
SC	Santa Catarina
SEAPA-MG	Secretaria de Estado de Agricultura, Pecuária e Abastecimento de Minas Gerais
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SECEX	Secretaria de Comércio Exterior
SEF-MG	Secretaria de Estado da Fazenda de Minas Gerais

SENAI	Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
SIDRA	Sistema IBGE de Recuperação Automática
SM	Salário Mínimo
SIMCAD	Sistema de Manutenção Cadastral
SP	São Paulo
SUS	Sistema Único de Saúde
T&D	Treinamento & Desenvolvimento
TICs	Tecnologias da Informação e Comunicação
TJLP	Taxa de Juros de Longo Prazo
UDESC	Universidade do Estado de Santa Catarina
UFMG	Universidade Federal de Minas Gerais
UFSC	Universidade Federal de Santa Catarina
UFSCAR	Universidade Federal de São Carlos
UNA	Centro Universitário UNA
UnC	Universidade do Contestado
UNERJ	Centro Universitário de Jaraguá do Sul
UNESC	Universidade do Extremo Sul Catarinense
UNIARP	Universidade Alto Vale do Rio do Peixe
UNIASSELVI	Centro Universitário Leonardo da Vinci
UNIBAVE	Centro Universitário Barriga Verde
UNICAMP	Universidade Estadual de Campinas
UNIDOMBOSCO	Centro Universitário UniDomBosco
UNIFEBE	Centro Universitário de Brusque
UNIFENAS	Universidade Federal de Alfenas
UNIMAR	Universidade de Marília
UNINTER	Centro Universitário Internacional
UNIPLAC	Universidade do Planalto Catarinense
UNISUL	Universidade do Sul de Santa Catarina
UNIVALI	Universidade do Vale do Itajaí
UNIVEM	Centro Universitário Eurípides de Marília
UNIVIÇOSA	Centro Universitário de Viçosa
UNIVILLE	Universidade da Região de Joinville
UNOCHAPECÓ	Universidade Comunitária da Região de Chapecó
UNOESC	Universidade do Oeste de Santa Catarina
USP	Universidade de São Paulo
VTB	Valor Bruto da Produção
VTI	Valor da Transformação Industrial

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	18
2	CONTEXTO DE CRESCIMENTO DA INDÚSTRIA DE VESTUÁRIO	44
2.1	AS MPES DO SETOR	44
2.2	PRINCIPAIS <i>CLUSTERS</i> DO PAÍS	50
2.2.1	Economia de Santa Catarina	55
2.2.1.1	Indústria catarinense.....	56
2.2.2	Economia de São Paulo	62
2.2.2.1	Indústria paulista.....	63
2.2.3	Economia de Minas Gerais	67
2.2.3.1	Indústria mineira.....	69
2.3	PANORAMA SOBRE O SETOR DE VESTUÁRIO NOS <i>CLUSTERS</i> CATARINENSE, PAULISTA E MINEIRO.....	71
3	DA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA À CONSTITUIÇÃO DE LEGISLAÇÃO PARA AS MPES: ENTRE IMPACTOS E AVANÇOS (1980-2000).....	85
3.1	IMPACTOS DA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA DA INDÚSTRIA DE VESTUÁRIO (A TERCEIRIZAÇÃO).....	90
3.2	MPES VESTUARISTAS E OS ARRANJOS TRABALHISTAS.....	98
3.3	A LEGISLAÇÃO PARA MPES: O QUE MUDA NA INDÚSTRIA DE VESTUÁRIO.....	101
3.4	MERCADO DE TRABALHO FEMININO CONTROLADO POR HOMENS.....	105
4	POLÍTICAS INDUSTRIAIS PARA MPES E PARA O SETOR DE VESTUÁRIO NO SÉCULO XXI	119
4.1	POLÍTICAS INDUSTRIAL, TECNOLÓGICA E DE COMÉRCIO EXTERIOR (2003-2007).....	119
4.2	POLÍTICA DE DESENVOLVIMENTO PRODUTIVO (2008-2010)	134
4.3	PLANO BRASIL MAIOR (2011-2014)	149
5	A INDÚSTRIA DE VESTUÁRIO ANTE AS POLÍTICAS INDUSTRIAIS	164

5.1	PITCE, PDP E PDM NO CONTEXTO DO SETOR DE VESTUÁRIO EM SANTA CATARINA, SÃO PAULO E MINAS GERAIS	164
5.2	A EFICÁCIA DAS POLÍTICAS INDUSTRIAIS.....	166
5.3	DIFERENÇAS E SEMELHANÇAS DAS VARIÁVEIS DO SETOR DE VESTUÁRIO NOS PRINCIPAIS <i>CLUSTERS</i> DO PAÍS	176
5.3.1	Sexo dos trabalhadores nas MPEs de SC, SP e MG.....	177
5.3.2	Faixa etária dos trabalhadores nas MPEs de SC, SP e MG.....	179
5.3.3	Escolaridade dos trabalhadores das MPEs de SC, SP e MG	183
5.3.4	Faixa salarial dos trabalhadores nas MPEs de SC, SP e MG	187
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	194
	REFERÊNCIAS.....	201

2 INTRODUÇÃO

O tema central da presente pesquisa consiste em analisar as micro e pequenas empresas vestuaristas dos estados de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais no contexto das políticas industriais. No início do século XXI, os principais *clusters* do setor vestuarista estavam nos estados da região sul do Brasil, acrescidos do estado de São Paulo. Em 2021, analisando a quantidade de trabalhadores registrados, Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais formaram os três maiores *clusters* do setor no País, representando mais de 50% de toda a força de trabalho. Cumpre-se destacar, conforme apontado por Felema, Raiher e Ferreira (2013), que as regiões brasileiras são diversamente produtivas para diferentes segmentos e setores, o que torna possível a criação de polos industriais de diversos setores com bases regionais. Isso porque, além das diferenças culturais entre as regiões nacionais, há outras diferenças cruciais citadas por Schettini e Azzoni (2015) como o papel dos investimentos de infraestrutura no desenvolvimento das regiões em uma determinada produtividade industrial setorial. Especificamente, tratando-se do setor de vestuário, verifica-se, a título de exemplo, que as empresas que outrora eram concentradas nas regiões catarinenses de Blumenau e de Brusque se espalharam para mais municípios da Região Sul, incluindo Criciúma (SILVEIRA; SILVA, 2011), isso mencionando apenas uma região do País, que é conhecida pela produção industrial têxtil e de vestuário.

No contexto da distribuição espacial industrial de vestuário no Brasil, Bertella e Teixeira (2010) destacam que as indústrias de vestuário tendem a se localizar na tradição brasileira próximas a regiões que oferecem os mais baixos salários em sua distribuição espacial. Contudo os autores ressaltam que ocorreram modificações significativas nessa distribuição ao longo da história, levando em consideração outros fatores, como o número de habitantes, a infraestrutura e os investimentos disponíveis.

Considerando o papel das políticas públicas nesse contexto, é relevante discutir como as decisões cruciais são tomadas. O autor argentino Oscar Oszlak defende que a implementação de políticas públicas é concebida, tradicionalmente, enquanto esfera da própria atividade do Estado, com decisões políticas consideradas cruciais que ditaram a tipologia das políticas públicas, suas descrições de ciclos/etapas, a concepção de obstáculos/rupturas e outros exercícios analíticos relevantes. No presente estudo, é relevante discutir como as decisões cruciais são tomadas em um contexto no qual a autonomia do Poder Público (e, vide Oszlak, sobretudo do Poder

Executivo) se relaciona com os interesses do mercado: o Estado controla o que será incentivado ou fomentado com mais força (ou não) dentro do mercado, mas também acaba sendo influenciado pelos interesses empresariais existentes na iniciativa privada.

Na visão de Oszlak, a satisfação das demandas e a resolução dos problemas de funcionamento de uma sociedade podem ser atendidos, de modo alternativo, pelo Estado, pelo mercado e pelas organizações da sociedade civil, além de diferentes combinações de tais instâncias. O protagonismo, contudo, em questões da agenda social, econômica e política, sempre foi centralizado nas mãos do Estado moderno, o qual, em tese, *deveria* (mas nem sempre está) estar alinhado com a perspectiva do interesse social.

Em suas obras, Oszlak por diversas vezes versa sobre as capacidades institucionais, as quais são postas à prova na gestão de recursos humanos, financeiros, de tecnologia e materiais. Os *deficit* de capacidade institucional acabam gerando prejuízos que se refletem em decisões críticas envolvendo políticas públicas e políticas industriais de um modo geral. Essas lógicas, expostas ao longo do estudo do autor, apontam para uma correlação entre o desenvolvimento industrial do Brasil e da Argentina, sobretudo considerando a similaridade periférica entre essas nações.

As instituições dispõem de graus de liberdade suficientes para que as restrições do contexto regulatório no qual operam não afetem, significativamente, suas atividades e para que tenham capacidade política para ultrapassar restrições com sucesso. Esse contexto depende muito da natureza (jurídica, econômica e social) da política pública implementada, das necessidades a serem satisfeitas, dos interesses afetados, do poder dos atores envolvidos e da capacidade política demonstrada pela liderança institucional com o intuito de desenvolver ações que permitam ganhar apoio, contornar restrições e alcançar certo grau de legitimidade. Políticas públicas e capacidades institucionais, outrossim, são temas indiscutivelmente correlatos.

Contudo, Oscar Oszlak não romantiza a existência de um “Estado perfeito”, contemplando que a experiência das capacidades institucionais e relacionadas às políticas públicas fornece sintomas recorrentes para diagnóstico; o autor aponta que assim como o diagnóstico médico, um mesmo sintoma analisado pode ser sinal de diferentes doenças a serem consideradas pelo analista econômico.

Nesse sentido, ainda que o Estado seja assegurado constitucionalmente como autônomo e constituído na perspectiva dos três poderes, é necessário considerá-lo

dentro da equação econômica na qual também são concebidas as forças de mercado, o que influencia na formulação e implementação (ou não) das políticas públicas industriais. Se o Estado buscasse, efetivamente, a consolidação de direitos e a emancipação de seus cidadãos, ele concentrar-se-ia nos rumos para a redução das desigualdades sociais e econômicas e não nos interesses industriais dentro da perspectiva do mercado.

Idealmente, as capacidades institucionais devem ser vinculadas às habilidades do Estado em prol da transformação industrial, satisfazendo o contexto do desenvolvimento de concorrências internacionais dentro da América Latina, o que faz (ou deveria fazer) com que sejam fomentadas e implementadas políticas públicas para que, de um lado, o mercado doméstico possa ser satisfeito e, de outro, para fortalecer as exportações desses países para o desenvolvimento de uma economia cada vez mais globalizada.

Ainda seguindo as concepções teóricas ensaiadas e discutidas por Oszlak, assume-se que aquilo que é denominado genericamente como “gestão pública” pode assumir formas distintas, sendo o mais comum pensar na implementação de políticas públicas repetitivas e permanentes, como aquelas que versam sobre educação, segurança, saúde pública ou a regulação dos diversos mercados existentes. Contudo a gestão pública também pode ser concretizada a partir de projetos e programas exclusivamente estatais ou em conjunto com as organizações sociais e/ou com as empresas que compõem a iniciativa privada dentro dos segmentos industriais.

Consideram-se políticas públicas tudo aquilo que o Estado faz ou deixa de fazer, manifestando a intervenção do Estado em relação a uma determinada questão, inferindo em uma orientação normativa que afetará o futuro do processo industrial desenvolvido. As experiências na América Latina envolvem um cenário no qual os interesses das grandes indústrias são priorizados no contexto das empresas (e empresários) que dominam os setores e não dos setores em si, o que poderia facilitar a atuação econômica de empreendimentos menores.

Quando são abordadas as políticas públicas em prol da atuação das micro e pequenas empresas no contexto industrial, portanto, busca-se, de um lado, “isolar” essas organizações das grandes dominadoras do setor, já que os micro e pequenos empreendimentos não podem, via de regra e salvo sobre um grande e inesperado desenvolvimento astronômico, competir com as grandes empresas que dominam os

mercados. De outro lado, é necessário ponderar quanto à existência de políticas públicas ainda insuficientes para tornar essas empresas menores *fortes* dentro de seus segmentos de atuação, denunciando a necessidade de elaboração de mais políticas industriais de priorização de MPEs (micro e pequenas empresas).

Políticas públicas (seja no seio industrial ou em outros segmentos) acabam se relacionando com as capacidades institucionais de um modo geral. Diferentes interesses e impactos acabam sendo considerados dentro da tomada de decisões críticas sobre aquilo que será fortalecido com mais ou menos afinco pelo Estado dentro da lógica do sistema capitalista. O Estado, embora voltado para a orientação social, por muitas vezes se debruça sob os interesses econômicos do grande empresariado industrial nacional.

Nas políticas industriais, o Estado controla o que será priorizado com maior ou menor força dentro do mercado. Tais políticas decidem o que deve ser colocado em operação, com a construção das funções produtivas, relacionando-se com as capacidades institucionais. Portanto, questões relacionadas ao subdesenvolvimento (no caso de países como o Brasil e a Argentina, dentre outros latino-americanos) não estão vinculadas tão somente à atuação do Estado e à gestão pública, mas também aos próprios interesses do mercado.

Dentro desse contexto, buscando direcionar o debate sobre o setor vestuarista para micro e pequenas empresas e para políticas industriais, faz-se necessário conceituar e aprofundar a compreensão acerca de tais políticas. De acordo com o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial – IEDI (2002, p. 1), uma política industrial pode ser caracterizada como "[...] um conjunto coordenado de ações, envolvendo setor público e setor privado, visando ampliar a competitividade da indústria. O objetivo final é impulsionar o crescimento econômico e o emprego do setor industrial". Contudo é necessária uma abordagem mais ampla a respeito do termo, uma vez que não há um consenso definitivo sobre o conceito. Suzigan e Furtado (2006) apontam que a relevância dos estudos envolvendo a política industrial se refere ao fato de que as controvérsias acerca do tema giram em torno de sua relação com o desenvolvimento econômico e social como um todo, envolvendo os aspectos que pautam todo o contexto do País e das empresas. Assim, é importante observar as políticas industriais como um elemento capital para o desenvolvimento econômico.

Torna-se também indispensável a realização de um enfoque que destaca o valor dos micro e pequenos negócios para a economia e a relevância do setor de vestuário, salientando, sobretudo, as políticas de incentivo e os recursos financeiros destinados aos micro e pequenos empresários, bem como os efeitos gerados sobre o emprego. Segundo Everton Junior (2017), só se pode imaginar um país verdadeiramente desenvolvido econômica e socialmente quando ele alcança uma base produtiva como resultado dos esforços das micro e pequenas empresas, concentrando esforços para que se abordem sobre essas questões e que isso resulte na geração de empregos.

Em relação às micro e pequenas empresas, Guerra e Teixeira (2010) reforçam sua relevância, visto que envolvem a movimentação de valores financeiros, contribuem para o Produto Interno Bruto (PIB), geram empregos, dentre outros aspectos. Dessa forma, deve ser reconhecida e incentivada a importância dos pequenos negócios, uma vez que sem atenção por parte do Estado e também dos próprios empresários, que costumam se aventurar no mercado sem qualquer tipo de preparo, tais negócios podem não ser capazes de gerar riqueza e proporcionar oportunidades de emprego. Pelo contrário, estando em um cenário econômico infértil ou sob más condições de gestão, os micro e pequenos negócios seguirão com alta mortalidade e alimentando os já altíssimos índices de desemprego do Brasil.

O fortalecimento das MPes, nesse sentido, passa por um aspecto amplamente político, que considera toda a importância desses pequenos empreendimentos para a economia e, sobretudo, que os considera como organizações que necessitam de mão de obra qualificada desde o seu fundador.

Desse modo, as políticas industriais surgem como aspecto importante a ser considerado diante do potencial de geração de empregos, dado que “[...] as políticas industriais direcionaram-se crescentemente ao estímulo à inovação e, como tendência mais recente, destaca-se a proliferação de programas direcionados às empresas de pequeno porte, em países desenvolvidos e em desenvolvimento” (AVELLAR; BOTELHO, 2015, p. 380). Esses aspectos apontam uma importância cada vez maior de estudo das políticas industriais, especificamente, no caso das micro e pequenas empresas, abrangendo, ainda, outras políticas públicas de incentivo, com o objetivo de fomentar os pequenos negócios, atacar a imensa mortalidade existente nessa categoria e não afetar a capacidade empregadora, que colabora para o desenvolvimento econômico.

A justificativa para a elaboração da presente pesquisa consiste justamente em proporcionar uma visão aprofundada, com base em dados disponíveis, sobre as micro e pequenas empresas vestuaristas catarinenses, paulistas e mineiras no contexto das políticas industriais, apresentando as razões para o maior ou menor desenvolvimento em diferentes momentos políticos e econômicos. Dentro desse mesmo contexto, é possível traçar projeções para o setor de vestuário brasileiro a partir de sua segmentação regional. A escolha pelo setor de vestuário ocorreu em função de sua grande relevância para o Brasil, além da quantidade de indústrias de micro e pequeno porte, da relação direta de crescimento e de crise do setor a partir das políticas industriais, dos incentivos destinados aos micro e pequenos empresários catarinenses e da motivação pessoal do autor como executivo e também consultor empresarial.

A pesquisa tem como referencial o método dialético. Quanto à abordagem, apresenta-se como uma pesquisa qualitativa. Em relação aos objetivos, trata-se de uma pesquisa descritiva, e quanto aos procedimentos técnicos, como uma pesquisa bibliográfica. Na visão de Diniz e Silva (2008), o método dialético está aplicado de um modo mais presente nas ciências humanas, que buscam compreender de uma forma mais profunda o porquê, para quê e como os fatos se apresentam e também como o seu acontecimento se torna uma questão de interesse científico e social.

Na pesquisa qualitativa, o pesquisador é ao mesmo tempo o sujeito e o objeto de suas pesquisas. O desenvolvimento da pesquisa é imprevisível. O conhecimento do pesquisador é parcial e limitado. O objetivo da amostra é produzir informações aprofundadas e ilustrativas: seja ela pequena ou grande, o que importa é que ela seja capaz de produzir novas informações (DESLAURIERS, 1991). Na pesquisa descritiva, realiza-se o estudo, a análise, o registro e a interpretação dos fatos do mundo físico sem a interferência do pesquisador. São exemplos de pesquisa descritiva as pesquisas mercadológicas e de opinião (BARROS; LEHFELD, 2007).

Partindo desse entendimento, o objetivo geral do presente estudo consiste em analisar o processo de crescimento e fortalecimento das MPEs do setor de vestuário em Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais, levando em consideração a singularidade regional e as políticas industriais criadas a partir do século XXI. Assim, são objetivos específicos:

- ✓ Contextualizar o processo de crescimento/expansão da indústria de vestuário e suas singularidades regionais;

- ✓ Destacar a reestruturação produtiva das décadas de 1980 e 1990 e seus impactos na indústria de vestuário;
- ✓ Apresentar as políticas industriais para MPEs e para o setor de vestuário no século XXI;
- ✓ Verificar em que medida as legislações e as políticas criadas contribuíram para o processo de crescimento e fortalecimento das MPEs do setor de vestuário em SC, SP e MG.

De acordo com Bocchi e Borges (2017), para que as questões relacionadas às políticas econômicas e industriais possam ser, realmente, analisadas e direcionadas no caso brasileiro, é necessário compreendê-las historicamente, sobretudo na conjuntura de que as políticas industriais nem sempre foram traduzidas a partir do ideário que envolve o alcance da eficiência. Cada momento histórico analisado nas políticas industriais brasileiras traduz o que pode ser correlacionado às micro e pequenas empresas, sobretudo a partir da década de 1980, com o maior reconhecimento da importância dos pequenos negócios para a economia e para o desenvolvimento socioeconômico. Analisar a existência, bem como a eficiência das políticas industriais nesse sentido, revela que as MPEs parecem, em um primeiro momento, não ter recebido a atenção e o amparo devidos por parte do Estado para que pudesse ser extraído o máximo de seu potencial de movimentação da economia. Considerando as singularidades regionais do nosso país em seus múltiplos aspectos – sócio-histórico, socioespacial, sociocultural, sociopolítico e socioeconômico –, foi proposta a seguinte questão norteadora: Em que medida as políticas industriais criadas no início do século XXI foram mais eficazes para o processo de crescimento e fortalecimento das MPEs do setor de vestuário em Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais, contribuindo para o desenvolvimento regional?

A presente pesquisa se apoia nos estudos de Celso Furtado acerca do desenvolvimento e da questão regional e nas teorias de David Harvey, que acrescenta ao debate das contradições econômicas e sociais do capitalismo a dimensão espacial, resultando no que ele chama de “desenvolvimento geográfico desigual”.

Em caráter preliminar, portanto, é importante elucidar algumas das principais contribuições teóricas do icônico autor e economista Celso Furtado (1966, 1974, 1983, 1994, 2000, 2007) sobre o tema, incluindo questões envolvendo políticas industriais e o desenvolvimento de diferentes setores ao longo da história nacional. No inteiro teor

das obras de Furtado, é possível encontrar, constantemente, o tema dos desequilíbrios regionais associado aos seus ensaios teóricos sobre o subdesenvolvimento econômico do País. Mesmo em uma época em que pouco se falava sobre as consequências de um Brasil de dimensões continentais com regiões amplamente desiguais, o autor levantava essa bandeira. Atualmente, a realidade desigual das regiões brasileiras é escancarada a partir do advento das novas tecnologias e das repercussões midiáticas sobre o tema. De acordo com Cano (2000), as contribuições de Furtado contam como uma dimensão histórica que contempla todo o período de formação econômica, indo desde a Colônia, tendo suas proposições de diagnóstico e de formulação de políticas públicas (compreendidas como perspectivas de desenvolvimento regional) surgido a partir da década de 1950:

Tal como o grupo cepalino precursor (em que teve importante participação), suas análises do subdesenvolvimento (associadas ou não à questão regional) partem do momento da maior inserção externa na grande expansão do comércio internacional decorrente da Revolução Industrial, no século XIX, e têm como centro nevrálgico as relações entre o setor primário exportador, o setor de subsistência e a forma como os benefícios do progresso técnico penetram na economia nacional e são repartidos, setorial, regional e pessoalmente. No caso brasileiro, contudo, ele nos adverte que as raízes desse processo antecedem aquele momento, situando-se, quanto ao nordeste brasileiro, no século XVI, quando ali foi implantada uma empresa agrícola de exportação. (CANO, 2000, p. 23).

O mencionado autor destaca que a ênfase dos estudos de Furtado nesse sentido se dava na implantação e no funcionamento da empresa agrícola açucareira no nordeste e vai incorporando o surgimento e o desenvolvimento de outras agriculturas em outros espaços, como aquelas oriundas das articulações e da crise da mineração (século XVIII), da cafeicultura (séculos XIX e XX), das economias da pequena propriedade do Espírito Santo e da Região Sul e da agricultura capitalista diversificada de São Paulo, surgida no século XX.

Conforme apontado por Diniz (2009), até a Segunda Guerra Mundial, a questão regional era abordada sob um viés de localização de atividades agrícolas e industriais ou da oferta de serviços e da consequente hierarquia das centralidades humanas. Foi no momento pós-guerra que Furtado buscava uma maior conscientização para o problema do subdesenvolvimento e das desigualdades dos ritmos de desenvolvimento entre os territórios, tendo concentrado seus estudos, inicialmente, em uma análise do Brasil a partir de sua formação histórica e dos condicionantes

estruturais que tal herança havia deixado, refletindo em sua tese de doutorado sobre a economia colonial brasileira, concluída no ano de 1948.

Diniz (2009) ainda aponta que, após esse momento, Furtado mergulhou em estudos sobre o subdesenvolvimento enquanto trabalhava na Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal) no período 1949-1957, sendo chefe da Divisão do Desenvolvimento e tendo realizado diversos trabalhos sobre países específicos, aprofundando-se na discussão sobre os problemas de desenvolvimento da América Latina:

No Grupo de Trabalho Cepal/BNDE, Furtado retomou seus estudos sobre a economia brasileira, cujo relatório influenciou o diagnóstico e a montagem do Programa de Metas do Governo Juscelino Kubitschek. Nesse período, Furtado consolida sua formação teórica e sua capacidade de interpretação do subdesenvolvimento como uma questão histórico-estrutural. No ano acadêmico de 1957/58, como visitante e *fellow* do *Kings's College*, em Cambridge, Furtado organiza suas reflexões, o que seria retratado nas obras seminais publicadas nos anos seguintes. Entre essas obras, destacam-se *Formação econômica do Brasil*, publicada em 1959; *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*, publicada em 1961 e republicada em versão expandida como *Teoria e política do desenvolvimento econômico*, em 1967, e *Dialética do desenvolvimento*, publicada em 1964, às vésperas do golpe militar. (DINIZ, 2009, p. 235).

A obra "*Formação Econômica do Brasil*", de Celso Furtado, pode ser contemplada como a primeira interpretação do desenvolvimento regional brasileiro. Na obra, Furtado (2007) observou que desde o período de colonização a economia brasileira se constituiu a partir de um caráter agroexportador. O açúcar foi a especiaria encontrada para ser cultivada nas terras tupiniquins a partir da experiência dos portugueses, que já haviam realizado uma empreitada parecida nas ilhas do Atlântico. Também foi a partir disso que iniciou o aumento do número de escravizados africanos trazidos para o Brasil, consolidando o setor açucareiro como o mais importante da época.

Ora, ao fazer uma leitura da história brasileira, é possível se deparar com uma série de acontecimentos que tornaram a economia dependente da produção e da exportação de insumos desde o Brasil Colônia. Quando os portugueses chegaram ao País, viram aqui um grande potencial para gerar recursos de produção e distribuí-los para todo o mundo. Furtado (2007) destaca que a partir de uma tentativa de Portugal de romper com o monopólio açucareiro foram geradas consequências para o Brasil colonial, acarretando em uma divisão territorial permeada por desigualdades: na região Sul, os portugueses fundaram a colônia Sacramento na Bacia da Prata,

enquanto os jesuítas, ao norte, iniciaram um comércio de produtos tropicais que utilizava mão de obra indígena. Havia interesses políticos e relações de poder bastante estruturadas pelos portugueses, que faziam uso das regiões brasileiras a seu bel-prazer.

Ao analisar a obra "Formação Econômica do Brasil", Santos (2018, p. 475) aponta que:

Era evidente que da economia tropical não se podia esperar outro milagre similar ao do açúcar. Portugal compreendeu que a única saída estava na descoberta de metais preciosos, dessa forma, se retorna à ideia primitiva de encontrar esses metais. Com o descobrimento do ouro houve uma migração espontânea pela primeira vez para o Brasil. A economia mineira era atrativa para pessoas de poucas posses, pois o ouro de aluvião era encontrado depositado no fundo dos rios. Com o alarme da descoberta e a forte migração, Portugal tomou medidas que dificultaram o fluxo migratório. A mineração era constituída pela maioria de população europeia, também havia escravos, mas estes nunca chegaram a constituir a maioria da população. O meio era mais complexo, a população estava concentrada nos centros urbanos, escravos tinham possibilidades de trabalhar por conta própria, pagando uma quantia fixa a seu dono, assim tinha a expectativa de comprar sua liberdade. A economia mineira trouxe uma integração das regiões da colônia, pois consumia os produtos (carne, couro) das outras localidades.

Furtado (2007, p. 14) concebe que a época de rentabilidade máxima da empresa "[...] agrícola-colonial portuguesa havia sido ultrapassada. O volume das exportações médias anuais da segunda metade do século XVII dificilmente alcança cinquenta por cento dos pontos mais altos atingidos em torno a 1650 [...]", de modo que as reduzidas exportações acabavam se liquidando a preços que não superavam a metade dos que haviam prevalecido na etapa anterior. O autor aponta que isso indica que a renda real gerada pela produção açucareira estava reduzida a um quarto do que havia sido em seus melhores dias: a depreciação, em relação ao ouro, da moeda portuguesa se deu praticamente nas mesmas proporções, o que ressalta a relevância do setor açucareiro brasileiro para os portugueses.

Ainda em "Formação Econômica do Brasil", o autor presume que a queda da economia baseada em metais preciosos levou algumas décadas, provocando uma regressão econômica e uma decadência do ouro em face do desenvolvimento da manufatura. No fim do século XVIII, a colônia atravessou sua pior fase econômica, época na qual o único estado brasileiro que teve alguma prosperidade foi o Maranhão ao produzir algodão, sendo que esse era um insumo o qual estava em alta no mercado mundial após a Revolução Industrial Inglesa. No fim do século, no entanto, o açúcar

brasileiro voltou a ficar em alta a partir do declínio econômico do Haiti pós a sua independência.

O que se observa na trajetória brasileira é uma grande divisão das regiões nos critérios de produção a partir da ação dos portugueses: eram eles que comandavam tudo o que acontecia nas regiões do País a partir de seus interesses políticos e econômicos, provocando o que talvez tenha sido um dos primeiros colapsos econômicos do País, com a maior parte das regiões em queda e somente o Maranhão se sobressaindo com a exportação de algodão.

Ao examinar a obra de Furtado e a história econômica do Brasil, é possível identificar um período crucial no processo de independência do País. Durante a proclamação da Independência, em 1822, Portugal desfrutava de proteção política da Inglaterra, já que os ingleses buscavam preservar seus interesses na colônia portuguesa da América. Esse cenário levou à assinatura do tratado de 1826 pelo novo governo brasileiro, o qual reconhecia a Inglaterra como uma potência privilegiada. No entanto, esses privilégios concedidos ao país europeu acarretaram dificuldades econômicas consideráveis para o Brasil, criando uma relação de dependência que só seria encerrada em 1842. Essa dependência econômica deu origem a eventos que marcaram o fim de uma espécie de "Economia de Colônia" com o crescimento do setor cafeeiro.

À medida que o café se torna um pilar fundamental na economia brasileira, observamos o crescimento da relação econômica entre o Brasil e os Estados Unidos, tornando este último o principal mercado importador dos produtos brasileiros. Com o término do vínculo político colonial com Portugal, em 1842, o Brasil consegue se desvincular do acordo estabelecido com a Inglaterra. No entanto, a estrutura econômica do País continua a refletir características semelhantes às dos últimos três séculos, com uma economia primária voltada para a exportação, fortemente baseada na mão de obra escrava africana. Somente com a expansão do cultivo de café na segunda metade do século XIX e as tensões decorrentes das crises nesse setor é que começam a surgir os elementos de um sistema econômico autônomo, capaz de impulsionar seu próprio crescimento. Esse processo marca o fim de uma era colonial na economia brasileira, abrindo caminho para uma nova configuração econômica.

Furtado (2007, p. 72) considera que "É no meio dessas grandes dificuldades que o café começa a surgir como nova fonte de riqueza para o país [...]", sendo que nos anos 1930 tal produto se firmou como o principal elemento da exportação,

formando um sólido núcleo de estabilidade na região próxima da capital do País, que se constituiu um centro de resistência contra as forças de desagregação que atuavam no norte e no sul do País. O autor aponta que as duas primeiras décadas da vida independente explicam boa parte das dificuldades dos dois decênios seguintes, dado que nesse período o governo central não conseguiu arrecadar recursos por meio do sistema fiscal para cobrir nem mesmo metade dos gastos que haviam sido agravados com a guerra na Banda Oriental, sendo que o financiamento do *deficit* se deu principalmente com a emissão de papel-moeda, mais do que duplicando o meio circulante da época:

A forma de financiar o déficit do governo central com emissões de moeda-papel e a elevação relativa dos preços dos produtos importados – provocada pela desvalorização externa da moeda – incidiam particularmente sobre a população urbana. A grande classe de senhores agrícolas, que em boa medida se auto-abasteciam em seus domínios e cujos gastos monetários o sistema de trabalho escravo amortecia, era relativamente pouco afetada pelos efeitos das emissões de moeda-papel. Esses efeitos se concentravam sobre as populações urbanas de pequenos comerciantes, empregados públicos e do comércio, militares, etc. Com efeito, a inflação acarretou um empobrecimento dessas classes, o que explica o caráter principalmente urbano das revoltas da época e o acirramento do ódio contra os portugueses, os quais sendo comerciantes eram responsabilizados pelos males que acabrunhavam o povo. (FURTADO, 2007, p. 73).

Ora, ao considerarmos todo o contexto histórico de formação econômica do Brasil até o momento de sua independência, é possível constatar que o País sempre se tornou “dependente” de uma certa riqueza, como o açúcar, os materiais preciosos, o algodão ou o café. No mesmo sentido, verifica-se que o Governo, ao longo da história, não soube administrar as crises e os conflitos econômicos que se fizeram presentes, tampouco as tensões entre diferentes regiões do Brasil, instaurando um panorama de desigualdade entre elas que se manifesta até os dias de hoje.

Ainda segundo Furtado (2007), a economia brasileira sempre ficará marcada por um péssimo nível de desenvolvimento da economia colonial, pelo atraso na formação do mercado interno, pela industrialização tardia, pela subordinação da substituição de importações à lógica da modernização dos padrões de consumo, pela presença de heterogeneidades produtivas, sociais e regionais, assim como pela cristalização de uma estrutura centro-periferia dentro do próprio Brasil, a qual tornou a produção e o agrave de desigualdades regionais uma verdadeira tendência. Há ainda outros elementos amplamente identificáveis na trajetória econômica brasileira

citados pelo autor, como a tendência ao desequilíbrio e à inflação estrutural, pelas dificuldades para a consolidação de centros internos de decisão autônomos e pela demora para definir uma política econômica própria do País.

A obra "Formação Econômica do Brasil" é amplamente conhecida e, até hoje, uma das mais relevantes de Celso Furtado, concentrando-se nos ciclos de atividades do açúcar, no Nordeste; do ouro, em Minas Gerais, Goiás e Mato Grosso; e do café, no Sudeste, envolvendo Rio de Janeiro, Espírito Santo, Minas Gerais e São Paulo. Especificamente no caso nordestino, as crises do açúcar e a invasão holandesa tornaram necessários os movimentos de deslocamento da população para a região Norte (sobretudo Ceará, Maranhão e Pará). Tal obra, outrossim, repercute tanto no aspecto econômico quanto no aspecto de território e de dinâmicas populacionais que se constituíram historicamente.

Retomando a questão nordestina, de acordo com Diniz (2009), a oportunidade surgida com a incumbência do presidente Juscelino Kubitschek de pensar em uma solução para o problema social e econômico dessa região no momento das graves secas de 1958 permitiu uma sistematização das ideias de Celso Furtado:

Resgatando a própria interpretação sobre o desenvolvimento brasileiro e a interpretação da Cepal (1950), Furtado formula um sintético, porém profundo, diagnóstico das razões do subdesenvolvimento nordestino e cria as bases para a sua superação. No diagnóstico, constante do relatório do GTDN, elaborado em 1959 (GTDN, 1967), Furtado começa por negar as visões correntes de que o problema econômico e social do nordeste decorria das secas. Negava, assim, a solução hidráulica através da construção de açudes, o que vinha sendo feito pelo governo federal através do DNOCS, mas que beneficiava apenas os proprietários de terra. Contesta também a visão de que o subdesenvolvimento era uma etapa do processo de desenvolvimento econômico, como formulado por Rostow (1959) e amplamente aceito na literatura internacional. Ao contrário, demonstra que o subdesenvolvimento é o resultado de uma formação histórico-estrutural particular e que ele só pode ser superado por transformações estruturais. (DINIZ, 2009, p. 237).

Cano (2000) corrobora o entendimento de que as secas (de 1951, 1953 e, sobretudo, de 1958) não desencadearam todas as pressões, já que nos anos de 1951 e 1952 foram divulgadas as Contas Nacionais e Regionais do Brasil, as quais demonstravam as grandes disparidades sobre as rendas dos brasileiros por região: considerando os censos industriais de 1919 e de 1949, é possível apontar para taxas de crescimento industrial que foram de 7,9% em São Paulo e 5,4% para o restante do País, sendo que São Paulo concentrava de 50% a 70% do valor adicionado das indústrias produtoras de bens de produção.

Ademais, ficava cada vez mais claro para Furtado que as desigualdades regionais tinham a tendência de aumento, ainda mais diante dos investimentos de infraestrutura e de indústria pesada (presentes no Programa de Metas) que tinham como a "menina dos olhos" São Paulo, desencadeando pressões políticas nas demais regiões, uma vez que ficara constatado um claro tratamento prioritário de desenvolvimento para a região paulistana. Assim, as secas não poderiam ser apontadas como a razão para o subdesenvolvimento do Nordeste e, tampouco, o momento diagnosticado na época poderia ser concebido como uma situação passageira, posto que a tendência de perpetuação (e aumento) das desigualdades regionais já era uma perspectiva concebida por Celso Furtado.

A teoria de Furtado (2000) possui dimensões relacionadas ao desenvolvimento: a primeira dimensão seria a do incremento e da eficácia do sistema social de produção, a segunda seria a dimensão da satisfação de necessidades elementares da população e da consecução de objetivos almejados por grupos dominantes de uma sociedade e que competem na utilização dos recursos escassos, enquanto a terceira dimensão "[...] é, certamente, a mais ambígua, pois aquilo a que aspira um grupo social pode parecer para outros simples desperdício de recursos. Daí que essa terceira dimensão somente chegue a ser percebida como tal se incluída num discurso ideológico" (FURTADO, 2000, p. 22).

Na obra "Introdução ao desenvolvimento: enfoque histórico estrutural", o autor aponta que essas três dimensões dão o suporte para o desenvolvimento econômico e social, não desconsiderando a importância da estrutura social para o desenvolvimento de uma sociedade. Em "O mito do desenvolvimento econômico", Furtado (1974) leciona que o processo de subdesenvolvimento, no mesmo sentido, seria um processo histórico autônomo e não uma etapa pela qual deveriam passar as economias que já alcançaram grau superior de desenvolvimento, ou seja, o subdesenvolvimento não seria uma fase indispensável para o desenvolvimento das economias capitalistas, mas sim um defeito próprio do contexto no qual uma economia está inserida. Além disso, o autor aponta que o subdesenvolvimento seria o resultado de uma conexão entre um processo interno de concentração e um processo externo de dependência, no qual há grupos sociais afluentes e grupos sociais submetidos a níveis de subsistência.

Furtado (2000) compreendia o subdesenvolvimento como um desequilíbrio no âmbito do surgimento de novas tecnologias em prol do capitalismo, a favor de

inovações que impactam diretamente o estilo de vida, partindo do atraso da adoção de métodos produtivos mais eficazes. Nas economias desenvolvidas, existe um certo paralelismo entre o acúmulo nas forças produtivas e nos objetos de consumo, sendo que o crescimento de um requer o avanço do outro (interdependência), de modo que a raiz do subdesenvolvimento se dá justamente na desarticulação entre tais processos no âmbito da modernização.

As disparidades entre as regiões já estavam evidentes na década de 1950, sendo que a região Nordeste já era identificada como uma "periferia" com pouca capacidade produtiva, pouca inovação, pouca tecnologia e sem contar com muita mão de obra especializada, enquanto a região Centro-Sul contava com maior produção industrial, mais inovação e tecnologia e com mão de obra mais especializada. O Nordeste era amplamente desfavorecido na condição periférica se comparado à região centro-sul do País, o que produz a desigualdade entre essas e outras regiões brasileiras. Apontamentos importantes sobre a questão regional do Nordeste são elucidados por Diniz (2009, p. 238) ao analisar o inteiro teor da obra de Furtado, afirmando que:

Por um lado, os superávits comerciais do nordeste com o exterior eram utilizados para financiar as importações da região centro-sul do Brasil, beneficiando esta última. O crescimento e a concentração industrial na região centro-sul, a política cambial protecionista e a manutenção de uma economia primária no nordeste faziam com que este importasse bens industrializados do centro-sul, a preços mais altos que os do exterior, e exportasse matérias-primas e alimentos para este, centro-sul. Adicionalmente, a indústria tradicional do nordeste havia sido afetada pela construção da rodovia Rio-Bahia, facilitando a penetração dos bens industriais do centro-sul no nordeste e devastando a indústria têxtil dessa região.

Para o autor, esse mecanismo de transferência de renda provocava um efeito econômico sobre o Nordeste similar ao de países centrais sobre países periféricos a partir do diagnóstico da deterioração dos termos de intercâmbio da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe – CEPAL com uma política de industrialização brasileira que era desigual, dado que oferecia benefícios para o centro-sul e prejuízos para o Nordeste. Furtado contestou o argumento de que tais efeitos poderiam ser compensados pelas transferências públicas de recursos por parte do Estado, dado que tais transferências se destinavam ao financiamento de investimentos produtivos para a região Centro-Sul, enquanto as transferências

voltadas para a região nordestina possuíam caráter assistencial, sendo destinadas ao consumo pessoal, sem a criação de capacidade produtiva.

A visão de Celso Furtado, conforme já exposto, é de que existia uma tendência de aumento das desigualdades regionais ao considerar a relação Centro-Sul *versus* Nordeste, sobretudo ao considerar a redução de renda *per capita* dos nordestinos, que havia caído de 48% para 37% da média nacional entre os anos de 1958 e 1956. O Nordeste ficava cada vez mais pobre e sem perspectivas, enquanto o Centro-Sul continuava usufruindo das benesses da política industrial brasileira.

Nesse ponto, cumpre-se destacar que Furtado enxergava falhas congruentes na política industrial brasileira, que não era genuinamente nacional e tampouco suficiente para lidar com os problemas reais enfrentados pelo País. De fato, inclusive ao considerar as políticas públicas da época (e, diga-se, mesmo as anteriores) como um todo, é possível afirmar que o governo brasileiro sempre negligenciou a região nordestina, oferecendo privilégios que eram desfrutados pelo Centro-Sul. Justificar os problemas relacionados ao subdesenvolvimento do Nordeste pelas secas ou por outras questões ambientais, nesse sentido, é uma grande incoerência econômica, ainda que a escassez de água fosse um grave problema a ser enfrentado.

Santos (2018, p. 478) aponta que o "[...] nordeste inclina-se a se industrializar mais lentamente, pois a monocultura é incompatível com a indústria [...]", sendo essa uma das justificativas para o aumento das diferenças regionais. Ora, ao considerarmos a contemplação de Furtado (1974) sobre a morosidade ou o atraso industrial serem uma das perspectivas que fomenta o subdesenvolvimento, é possível encontrarmos diversas causas que enfatizaram o surgimento da questão regional nordestina e a necessidade de resolução dos problemas identificados.

De acordo com Diniz (2009), Furtado compreendia e argumentava que a única solução para a questão regional seria a industrialização e que, caso ela fosse inviabilizada, não existiria outra opção que não fosse a alternativa de despovoar o Nordeste ou mantê-lo como uma região precária de baixíssimo nível de renda. O autor (2009, p. 239) enfatizou também a importância do progresso técnico e sobre os obstáculos para a sua geração e assimilação nas regiões de subdesenvolvimento:

Por essa razão, no diagnóstico e nas ações propostas, estava explícita a ideia de criação de centros endógenos de decisão e de industrialização. Ou seja, de uma industrialização autônoma e de fortalecimento da burguesia regional. Além de sua forte crença na industrialização, o argumento era reforçado pelos problemas climáticos e pelas limitações de terras agricultáveis, pelo menos

com os padrões tecnológicos da época. Embora sua proposta contivesse duas grandes diretrizes para a transformação do setor agropecuário na faixa úmida e no semiárido, Furtado propunha uma saída para o excedente de trabalho por meio do deslocamento da população para uma nova fronteira agrícola no estado do Maranhão.

Uma outra perspectiva que traz aporte teórico para a presente pesquisa é a concepção de Desenvolvimento Geográfico Desigual. Dentre os principais nomes que analisaram a mencionada teoria, certamente merece destaque David Harvey, geógrafo britânico, considerado um dos principais intelectuais de nossos tempos, com contribuições que extrapolam as fronteiras da geografia e enriquecem outras áreas, como a Economia, a Política, a Sociologia Urbana, a Arquitetura e Urbanismo, dentre outras ciências.

A Teoria do Desenvolvimento Geográfico Desigual de Harvey consiste em uma possibilidade de explicar e analisar o funcionamento do sistema capitalista no contexto geográfico, alertando para o modo pelo qual o fenômeno da acumulação de capital pode alterar o espaço e as formas de espacialidade, provocando desigualdades entre os territórios.

Harvey (2004) defende que para a construção de uma teoria dos desenvolvimentos geográficos desiguais dois componentes são de fundamental importância, sendo o primeiro vinculado com a produção de escalas espaciais e o segundo com a produção da diferença geográfica. Em relação ao primeiro componente, o autor afirma que a produção da escala nos tópicos humanos é atribuída a um dos aspectos vitais de toda a teoria, restando claro que as escalas hierárquicas em que as atividades humanas estão organizadas se modificam constantemente pelo avanço da humanidade até a chegada da “Globalização”. Em relação ao segundo componente, o autor versa sobre a volatilidade e o dinamismo das formas geográficas, com cidades que foram reconfiguradas e, geralmente, transformadas no espaço de uma geração, produzindo, assim, a dita produção da diferença geográfica.

A fusão entre esses dois elementos envolve, para o mencionado autor, a concepção geral do desenvolvimento geográfico desigual, sendo necessário pensar nas interações, diferenciações e relações tanto interescares como intraescares. Contudo, Harvey reitera que um erro comum no âmbito da compreensão analítica e da ação política se dá ao fato de que, com certa frequência, é possível se aprisionar

em uma determinada escala de pensamento, tratando as diferenças como a linha fundamental de clivagem política.

Com base na visão central da Teoria do Desenvolvimento Geográfico Desigual, Harvey (2004) defende que as diferenças (desigualdades) geográficas devem ser compreendidas como algo que vai além de uma herança histórico-geográfica, posto que elas são reproduzidas, sustentadas, ocultadas e reconfiguradas a partir de processos político-econômicos e socioecológicos que ocorrem constantemente e manifestam-se no momento presente, sempre seguindo a lógica de funcionamento do sistema capitalista. Em outra publicação, Harvey (2005) reverbera que esse desenvolvimento desigual atua seguindo as dinâmicas do acúmulo de capital, promovendo a perpetuação do poder capitalista.

Para Harvey (2006b), existem diversas maneiras que compõem o pensamento sobre esse desenvolvimento geográfico desigual, sendo apresentadas abaixo as quatro possibilidades defendidas pelo autor:

1. as interpretações no âmbito da geopolítica percebem o desenvolvimento desigual como resultado das lutas políticas e sociais entre poderes territorialmente organizados, os quais operam em uma variedade de escalas;
2. sob as interpretações historicistas, tem-se que o Desenvolvimento Político-Econômico de países capitalistas avançados é concebido como a engrenagem que movimenta o capitalismo e arrasta outros territórios, culturas e espaços por caminhos de progresso econômico, político, institucional e intelectual;
3. as interpretações construtivistas dão ênfase para as práticas de exploração do capitalismo condicionadas por atividades políticas, militares e geopolíticas das nações mais poderosas como o propulsor do desenvolvimento geográfico desigual;
4. por fim, podem ser destacadas ainda as interpretações ambientalistas, nas quais as diferenças no desenvolvimento são atribuídas às condições ambientais, sendo essa corrente bastante enfraquecida na atualidade.

É possível concluir que a grande preocupação nos estudos de Harvey (2006b) está associada a uma melhor compreensão do sistema capitalista e com a forma como ele vigorou até então. O desenvolvimento desigual dos espaços geográficos pode ser

concebido, assim, como uma das apropriações de capitalistas para promover a manutenção do poder, concentrando riquezas e ignorando desigualdades, uma vez que se entende como algo próprio do funcionamento do sistema capitalista.

Desse modo, Harvey passou a concentrar seus estudos sobre a desigualdade sob um viés que pode ser caracterizado como marxista para se ocupar das análises que envolvem o espaço geográfico. Uma análise da teoria do autor passa, justamente, pela compreensão dele como um autor que tece pesadas críticas sobre o capitalismo, mas que se propõe a compreender os fenômenos que perpetuam o sistema para explicar as manifestações capitalistas na vida cotidiana.

Assim, o autor aponta que “[...] a atividade capitalista produz o desenvolvimento geográfico desigual, mesmo na ausência de diferenciação geográfica em termos de dotação de recursos e de possibilidades [...]” (HARVEY, 2005, p. 83), fatores que acrescentam peso à lógica das diferenciações e especializações nos espaços e nas regiões, com capitalistas individuais buscando sempre a obtenção de vantagens competitivas no interior da estrutura espacial, podendo ser atraídos ou impelidos para mudar para locais onde os custos sejam maiores e as taxas de lucro menores. Desse modo, o capital excedente de um local pode ser empregado em um outro local onde as possibilidades de lucro ainda não foram esgotadas, sendo que as vantagens em termos de localização desempenham para os capitalistas um papel semelhante aos derivados de vantagens tecnológicas; além disso, em determinadas situações, tais vantagens podem ser substituídas entre si.

Existem diversas formas de apresentar o funcionamento teórico e prático do desenvolvimento desigual de territórios: supõe-se a existência de um território X, o qual sempre contou com incentivos do capitalismo e com investimentos em infraestrutura e mão de obra. Contudo, com o passar do tempo, esse espaço geográfico passou a encarecer, diminuindo a margem de lucro do capitalista que detém atividades ali. O capitalista não irá simplesmente aceitar custos maiores, pois eles afetarão diretamente a sua lucratividade final. A possibilidade se daria em investir em um território Y, mesmo com infraestrutura um pouco pior e com menos tecnologia, para obter menores custos e assegurar a obtenção do lucro e, por conseguinte, a acumulação de capital.

Desse modo, partindo das observações já realizadas sobre a teoria de Harvey, é possível afirmar que grandes capitalistas enxergam o território apenas como uma oportunidade/vantagem competitiva, sendo a utilização do território algo que tão

somente diz respeito ao alcance dos objetivos: pouco importa para alcançar fins capitalistas as culturas, os costumes ou as tradições dos espaços geográficos, mas sim a capacidade de infraestrutura e a possibilidade de utilização das novas tecnologias para aumentar a produção e, conseqüentemente, o lucro.

Para Harvey (2005), a competitividade pelos espaços geográficos/territórios seria monopolista entre os capitalistas, que cobiçam o poder do monopólio, pois esse domínio assegura mais segurança, conforto e a perpetuidade do poder. O desenvolvimento desigual é, justamente, uma forma de desenvolver e privar esse poder monopolista, estabelecendo uma competitividade meramente simbólica entre os próprios capitalistas para manter a vigência do sistema. Nesse sentido, absolutamente tudo passa a ser considerado mercadoria ou infraestrutura, o que concorre para que sejam privilegiados certos espaços em detrimento de outros.

De modo geral, o arcabouço teórico de David Harvey (2004) estabelece uma das possibilidades para compreender a dimensão espaço-temporal do capitalismo ao longo do tempo: para o autor, fazia-se necessário um entendimento das forças que constroem os legados histórico-geográficos, as diferentes formas culturais e os modos de viver, sendo essas forças onipresentes na história do capitalismo da mercadoria e em toda a sua dinâmica espacial. Não seria possível compreender o que ocorre em uma escala sem versar sobre as hierarquias das escalas, sobre o comportamento pessoal, sobre a produção de efeitos locais e regionais que podem, inclusive, proporcionar problemas ambientais graves, como o aquecimento global (HARVEY, 2004).

Ainda de acordo com Harvey (2004), a geografia histórica de ocupação do planeta pelos seres humanos e a evolução das formas sociais inseridas de modo integrado em lugares com suas próprias particularidades produziram um mosaico geográfico de ambientes e de modos de vida socioecológicos, sendo fruto das inúmeras atividades humanas que se deram nos territórios. Contudo, o autor aponta que as diferenças geográficas são mais do que legados histórico-geográficos, conforme já apresentado no presente estudo, sendo, perpetuamente, reproduzidas e desenvolvidas pelos processos político-econômicos e socioecológicos que ocorrem em um mundo ordenado pelo sistema capitalista.

O processo de globalização, por exemplo, é concebido como um mecanismo que proporcionou mudanças aceleradas não apenas no mundo e no modo como as

peças se comportam, mas na atuação dos próprios capitalistas, adaptando-se ao novo paradigma e produzindo mais diferenças (ou desigualdades) no âmbito do espaço geográfico. O desenvolvimento desigual, nesses termos, seria resultado de uma fusão entre a mudança das escalas e a produção das diferenças geográficas, envolvendo diversos elementos e ações que são compreendidas nesse universo.

Harvey (2006b) sustenta que os desdobramentos geográficos desiguais podem ser analisados por meio de diversas abordagens, como as interpretações geopolíticas, ambientalistas, construtivistas e historicistas, as quais foram previamente discutidas neste estudo. Vislumbrando a unificação dos estudos envolvendo a Teoria do Desenvolvimento Geográfico Desigual, o autor adiciona que todas essas abordagens possuem algo a acrescentar.

São duas as concepções metodológicas principais concebidas pelo autor: a primeira diz respeito ao modo como se relacionam o abstrato e o concreto, sendo a dialética o modo de negociação permanente entre o particular e o universal (inspirada no ideário de Karl Marx); já a segunda se refere à perspectiva de espaço, compreendendo que a teoria social tende a excluir a especialidade de toda análise ou, ainda, a tratá-la como algo imutável no interior em que ocorrem os processos sociais. A teoria de Harvey compreende o espaço como uma forma relativa e relacional (HARVEY, 2006b).

Embora a relevância dos estudos de Harvey seja amplamente reconhecida em caráter global, há diversos críticos da sua Teoria do Desenvolvimento Geográfico Desigual. Santiago e Carvalho (2008) reuniram em seu estudo as principais críticas de outros teóricos sobre a obra de Harvey, as quais serão apresentadas aqui de modo sintetizado:

- Sheppard aponta que nos estudos acerca da espacialidade na obra de Harvey existe uma subvalorização da conectividade entre diferentes espaços, uma vez que o autor representa os espaços geográficos como territórios “limitados”;
- Yeung versa que há necessidade em Harvey de considerar uma forma mais explícita os aspectos relacionais em seus estudos sobre os desenvolvimentos desiguais. Para ele, o problema da teoria de Harvey se dá na falta de visão relacional e/ou institucional, uma vez que as aglomerações localizadas e as estruturas institucionais são necessárias

para o estudo do crescimento e do desenvolvimento das regiões. A região deve ser compreendida como uma construção relacional na qual estruturas e agentes heterogêneos tomam lugar;

- Jessop analisa que Harvey não deu a importância adequada em sua Teoria do Desenvolvimento Geográfico Desigual às dimensões econômicas, sobretudo considerando aspectos como a constituição da política e do Estado. Os teóricos da geografia econômica relacional acreditam que os desenvolvimentos regionais desiguais são formados por fatores de crescimentos endógenos, como as regras locais, o conhecimento reflexivo e as interdependências entre fatores não comercializáveis;
- Santiago e Carvalho também buscaram identificar algumas limitações na teoria do desenvolvimento desigual de Harvey. Para esses autores, são três os pontos críticos a serem considerados: 1) ao levar em conta o processo de compressão espaço-temporal como resultado das inovações tecnológicas, Harvey acaba desconsiderando inovações de natureza organizacional e institucional, bem como suas implicações na geração de novas demandas (infraestrutura) e de novos conflitos (distribuição do excedente entre os agentes); 2) ao conceber o desenvolvimento regional desigual como estrutural, Harvey desconsidera a interdependência dos espaços produtivos, a ameaça permanente da integração ou desintegração das cadeias produtivas e a realização globalizada, localizada em determinados territórios produtivos; e 3) uma vez que ele restringe os conflitos políticos e sociais aos que se expressam por meio da clivagem das classes sociais, Harvey desconsidera as manifestações do pluralismo a partir das “redes de poder” e suas implicações nos processos políticos.

Importa salientar que essas críticas à teoria de Harvey de modo algum desvalorizam a posição do autor como um dos principais nomes da área geográfica na contemporaneidade. Apontar possíveis limitações nos estudos do autor é uma forma de aperfeiçoar suas teorias. A Teoria do Desenvolvimento Geográfico Desigual certamente consiste em uma forma de analisar o funcionamento capitalista no

contexto geográfico, denunciando como a acumulação de capital pode alterar o espaço e as formas de espacialidade, provocando as desigualdades entre os territórios.

Portanto, fica clara a grande contribuição dos estudos de David Harvey para a compreensão do funcionamento capitalista no contexto geográfico e de Celso Furtado para a interpretação das barreiras ao desenvolvimento no Brasil e na América Latina. Importa salientar, então, que as motivações de Furtado e Harvey para seus estudos eram distintas. O economista brasileiro se preocupava com o desenvolvimento dentro do capitalismo e com a produção de projetos de transformação nacional, enquanto o britânico tinha influência marxista e tecia críticas ao capitalismo na perspectiva do espaço.

Para a presente pesquisa, os diferentes pontos de vista dos autores colaboram sobremaneira para dar sustentação à relação buscada entre o fortalecimento e o crescimento das MPEs vestuaristas e às iniciativas dos governos Lula e Dilma a partir das políticas industriais.

Vale citar, de modo sintetizado, as principais fontes de pesquisa contextualizadas para este estudo, a saber:

O Ministério do Desenvolvimento e Comércio Exterior (MDIC) é o responsável pela tomada de decisão e execução de todas as diretrizes de comércio, exercendo sua função por meio da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX). O MDIC foi criado no ano de 1999 e detém como área de competência aspectos relacionados, sobretudo, à Política de Desenvolvimento da Indústria, do Comércio e dos Serviços, além de políticas de comércio exterior, regulamentação e execução dos programas e atividades relacionados ao comércio exterior, aplicação dos mecanismos de defesa comercial e participação em negociações internacionais referentes ao comércio exterior (PUC-GO, 2010).

O Ministério do Trabalho e Previdência (MTP) abrange a política e as diretrizes para a geração de emprego e renda e de apoio ao trabalhador; a política e as diretrizes para a modernização das relações do trabalho; a fiscalização em segurança e saúde no trabalho; a fiscalização do trabalho, inclusive do trabalho portuário, bem como a aplicação das sanções previstas em normas legais ou coletivas; a política salarial; a formação e o desenvolvimento profissional; a política de imigração; e o cooperativismo e o associativismo urbanos. O MTP também é

responsável pela publicação da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) informada, obrigatoriamente, pelas empresas brasileiras. Foi criado em 1930, extinto pelo governo de Jair Bolsonaro em 2019 e recriado, dentro do mesmo governo, em 2021.

O **Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)** foi criado na década de 1950, contribuindo sempre para uma atuação estratégica ao longo da história brasileira, estimulando em seu corpo técnico o debate, a produção de conhecimento e a geração de fórmulas e de concepções que possam nortear os caminhos e as etapas que deveriam ser percorridos pelo País. Essa atuação estratégica se dá na definição de setores prioritários: infraestrutura; exportação; desenvolvimento regional e territorial; agropecuária; inovação; social; mercado de capitais; meio ambiente; cultura e economia criativa; indústria, comércio e serviços; e micro, pequenas e médias empresas (FILHA; MODENESI, 2002; BNDES, 2019).

A **Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI)** foi criada no ano de 2004 e detém como fulcro primordial uma atuação concisa, visando ao desenvolvimento de ações estratégicas voltadas para a política industrial do País, viabilizando condições que envolvem o investimento produtivo, aspectos relacionados ao emprego e aos índices de desemprego na Indústria, dentre outros aspectos relacionados à competitividade industrial brasileira (TONI, 2017).

Já o **Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)** foi criado em 1964 e envolve atividades de pesquisa e diagnóstico referentes à formulação e reformulação das políticas públicas e dos programas de desenvolvimento executados pelo Estado, inclusive nos aspectos relacionados às políticas industriais, dado que essas, por sua própria natureza, são consideradas políticas públicas, isto é, tudo aquilo que o governo faz ou deixa de fazer (IPEA, 2009).

O **Sistema IBGE de Recuperação Automática (SIDRA)**, vinculado ao Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), foi criado na década de 1980 e busca facilitar aos administradores públicos e à sociedade civil o acesso aos dados e às informações agregadas dos estudos e das pesquisas realizados pelo IBGE (IBGE, 2010).

O **Cadastro Central de Empresas (CEMPRE)** reúne as informações cadastrais e econômicas de todas as organizações formalmente constituídas no Brasil, inscritas no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) da Secretaria da Receita Federal e de suas unidades locais. Tal cadastro é atualizado anualmente a

partir das informações do IBGE, advindas de pesquisas realizadas por empresas para as atividades de Indústria, Construção, Comércio e Serviços e do Sistema de Manutenção Cadastral (SIMCAD) do Cadastro Central de Empresas, bem como de registros administrativos do Ministério do Trabalho, como a Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (IBGE, 2015).

Também é relevante para o presente estudo o **Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE)**, criado em 1955, uma entidade criada e mantida pelo movimento sindical brasileiro, focada no desenvolvimento de pesquisas que auxiliam as demandas dos trabalhadores (DIEESE, 2015).

Por fim, cumpre ainda citar o **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)**, o qual se constitui uma entidade com a missão de promover a competitividade e o desenvolvimento das micro e pequenas empresas, fomentando o empreendedorismo no Brasil a partir do reconhecimento de que as empresas de pequeno porte são fundamentais para o estímulo da economia do País e para possibilitar a inclusão social (SEBRAE, 2013).

Todas essas fontes de pesquisa estão relacionadas aos aspectos formulados para a adesão ao estudo das políticas industriais dentro do contexto das micro e pequenas empresas em âmbito nacional, fornecendo informações, conceitos e perspectivas que se relacionam às possibilidades de abordar as questões do processo de crescimento e fortalecimento das MPEs do setor vestuarista em Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais, sobretudo no âmbito industrial. De acordo com informações do SEBRAE, em 2013, as MPEs representaram mais de 99% dos empreendimentos formalizados no País, o que reitera sobremaneira a importância do estudo.

A relevância para o desenvolvimento do presente estudo vem do uso de ferramentas, literatura e informações disponíveis para contextualizar os aspectos relacionados à política industrial no contexto das MPEs, dando enfoque para as questões relacionadas ao crescimento e fortalecimento das empresas do setor de vestuário em Santa Catarina, São Paulo, Minas Gerais.

Dessa maneira, este estudo será dividido em quatro capítulos, com o intuito de proporcionar a possibilidade de uma análise clara e objetiva acerca dos aspectos relacionados às políticas industriais no contexto das MPEs, envolvendo os efeitos sobre os empregos formais na seguinte delimitação: o primeiro capítulo trata da contextualização do crescimento da indústria de vestuário, apresentando as MPEs do

setor e traçando um panorama sobre o setor vestuarista nos *clusters* catarinense, paulista e mineiro. O segundo capítulo aborda desde a reestruturação produtiva à constituição de legislação para as MPEs, passando pelos impactos da terceirização e arranjos trabalhistas, pelas mudanças promovidas pela legislação na indústria de vestuário e, por fim, destaca a característica do setor, que concentra imensa maioria de mão de obra feminina apesar de ser controlado por homens.

O terceiro capítulo apresenta as políticas industriais brasileiras do século XXI, quais sejam: Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (2003-2007), Política de Desenvolvimento Produtivo (2008-2010) e Plano Brasil Maior (2011-2014). O quarto capítulo trata sobre a questão regional e o desenvolvimento sob a ótica de Celso Furtado, detalhando o autor e suas principais obras. Por fim, no quinto e último capítulo, destaca as análises sobre a eficácia das políticas industriais em cada estado pesquisado, apresentando e traçando comparativos das seguintes variáveis: longevidade, remuneração e emprego. O capítulo é finalizado com as influências de associações e sindicatos no setor vestuarista.

Capítulo I

3 CONTEXTO DE CRESCIMENTO DA INDÚSTRIA DE VESTUÁRIO

3.1 AS MPES DO SETOR

No presente tópico, será apresentado o panorama geral acerca das MPES do setor de vestuário. Locatelli e Emidio (2015) destacam que as micro e pequenas empresas vestuaristas, independentemente da região em que estejam localizadas, costumam trabalhar com produtos sazonais, de ciclo de vida relativamente curto, com alta carga simbólica e apelo estético, exigindo certo nível de complexidade, o qual se materializa em processos que devem ser controlados e coordenados a partir de conhecimento multidisciplinar, incluindo métodos gerenciais, projetuais, dentre outros. Uma das grandes diferenças dos empreendimentos menores do setor é que eles costumam adotar estilos de produção menos informatizados que as grandes e médias empresas, inclusive no tocante à qualidade e ao controle de informações:

Em MPES de vestuário de moda, em geral, as informações e experiências relacionadas ao planejamento e desenvolvimento de produtos, ocorrem de forma assistemática e sem registros. Normalmente, a estrutura organizacional destas empresas é assinalada como informal e intuitiva, as decisões também são tomadas dentro da mesma conjuntura e comumente em espaço temporal de curto prazo. Um dos grandes desafios que os administradores destas empresas enfrentam é deixar de praticar a repetição de ações do passado, que na grande maioria não garantem resultados positivos no futuro. (LOCATELLI; EMIDIO, 2015, p. 5).

Giongo *et al.* (2018) destacam que uma das particularidades do setor de vestuário, considerando exclusivamente as MPES, dá-se em um contexto de ampliação das redes de cooperação empresariais, gerando uma nova configuração econômica na qual a distinção entre grandes e pequenas empresas detém menor relevância: no último triênio, as MPES passaram a considerar a colaboração como crucial para a sobrevivência empresarial no setor vestuarista. Contudo, tais empresas apresentam certas dificuldades oriundas de seu porte, como o baixo apelo à inovação diante da inexistência de um ambiente favorável e da falta de recursos para tal.

Ora, ao considerar o panorama geral das MPES do setor de vestuário, não se pode de forma alguma equipará-lo ao contexto de sobrevivência e desenvolvimento das médias e pequenas empresas, já que elas, invariavelmente, irão apresentar

particularidades em relação ao porte, como menor potencial produtivo, menos mão de obra especializada, menos recursos financeiros disponíveis, menor apelo à inovação e à tecnologia e assim por diante.

Vidal e Benedetti (2021) realizaram um estudo sobre o panorama geral das MPEs de vestuário nacionais no contexto da competição internacional, já que há grande demanda por itens produzidos pelo setor no cenário global. Nesse ponto, os autores destacam que as MPEs podem deter uma vantagem competitiva por meio de manufatura, desde que os responsáveis sejam capazes de identificar interrelações entre manufatura e objetivos de desempenho e que direcionem esforços para a melhoria da qualidade, da confiabilidade na entrega, da flexibilidade, da velocidade e dos custos, adotando como parâmetro aspectos relacionados à competitividade. Entretanto, isso não significa que elas contarão com menos riscos, uma vez que:

Os resultados encontrados a partir da pesquisa de campo realizada à luz da teoria, indicaram que a área de manufatura tem muito a contribuir para a competitividade das MPEs. Em primeiro lugar, observou-se a necessidade dessas empresas conquistarem credibilidade no cenário internacional e construírem uma imagem de que as MPEs brasileiras são confiáveis. Isso será possível respeitando os compromissos assumidos, entregando produtos de qualidade nos prazos prometidos, desde o primeiro fornecimento e mantendo a consistência em longo prazo. A qualidade dos produtos não deve se limitar apenas a garantir ausência de defeitos, mas deve significar maior valor agregado entregue aos clientes. Para o setor de vestuário internacional, as exigências dos clientes levam ao fornecimento de produtos diversificados que atendam a necessidades específicas. Os novos produtos, ou aqueles que são adaptados para a exportação, devem estar disponíveis em tempo hábil para atender às expectativas dos clientes que não querem correr riscos de terem suas operações prejudicadas pela falta de produtos. Além disso, competir no mercado internacional, coloca as MPEs brasileiras em disputa com empresas que produzem com custos de mão-de-obra muito baixos, o que representa aumento dos riscos (VIDAL; BENEDETTI, 2021, p. 16).

É possível afirmar, com base nesse cenário, que as empresas de vestuário brasileiras de micro e pequeno porte passam por desafios bastante sérios no panorama geral do mundo globalizado, o que envolve não apenas o comércio e a produção no ambiente doméstico, mas também sua atuação no mercado internacional. Além da concorrência de empresas nacionais maiores no contexto nacional e regional, as quais podem oferecer melhores preços e produtos em maior quantidade e em menores prazos, há no contexto internacional a participação de *players* como a China, que apresentou, apenas no primeiro trimestre, o aumento de

11,2% nas exportações de vestuário¹. Ademais, acontecimentos internacionais diversos, como a Guerra na Ucrânia e a pandemia da Covid-19², são preocupações constantes para a indústria de vestuário como um todo e, em especial, para as micro e pequenas empresas diante das particularidades mencionadas.

Ao realizar um estudo sobre o panorama geral das MPEs de vestuário em Juiz de Fora/MG, Arruda e Sanabio (2013) assinalaram que empresas brasileiras menores que almejam se desenvolver e assegurar sua sobrevivência (já que, conforme será apresentado mais adiante, micro e pequenas empresas costumam contar com altos índices de mortalidade ao longo dos dois primeiros anos de existência) devem se modernizar e investir em infraestrutura, em razão de o mercado se tornar cada vez mais competitivo. Os autores analisaram criticamente as MPEs do setor, apontando para o “engessamento” das suas atividades, não acompanhando o ritmo das mudanças do mercado nacional e internacional e desmistificando a globalização como possível causa para a sua menor participação econômica:

É inequívoco que a Globalização trouxe profundas transformações para o panorama das empresas, na medida em que estas tiveram que adaptar-se rapidamente a nova ordem que se estabelecia, tentando não perder o espaço conquistado. Identificou-se que, com a abertura dos mercados, as transações tornaram-se cada vez mais difusas mundialmente, mas especificamente para o contexto brasileiro de Têxtil e Vestuário, não significou aumento no volume das exportações, o que percebeu-se [sic], guardadas as suas proporções, foi uma significativa melhora no parque industrial brasileiro, com equipamentos de tecnologia superiores aos que eram utilizados. Observou-se a introdução de novos elementos na gestão das empresas, como a formação de parcerias e o emprego da terceirização no modo de produção. No entanto, notou-se que estes conceitos são pouco aplicados pelas MPEs, para as quais as parcerias são praticamente nulas; e a terceirização, é utilizada somente quando a MPE não possui o *know-how* daquela atividade. (ARRUDA; SANABIO, 2013, p. 14).

Esse entendimento está alinhado à análise de Alves e Lisboa (2013), que analisaram os desafios primordiais considerando o panorama geral das micro e pequenas empresas no Brasil, reforçando o “amadorismo” como um dos principais fatores. Ademais, os autores citam algumas diferenças cruciais entre as MPEs e as médias e grandes empresas no contexto desse panorama, como produção não seriada, informalidade, falta de dados e controles, decisões centralizadas, mão de

¹ Ler mais em <https://revistaforum.com.br/global/chinaemfoco/2022/4/18/pib-da-china-cresce-48-no-1-trimestre-113114.html>. Acesso em: abr. 2022.

² Ler mais em <http://revistapress.com.br/jornal-da-capital/setor-do-vestuario-do-rs-ve-com-preocupacao-a-guerra-entre-russia-e-ucrania/>. Acesso em: abr. 2022.

obra não qualificada (decorrente do pagamento de menores salários), necessidade e adequação aos clientes, versatilidade produtiva, custos unitários maiores, dentre outros.

Os autores supramencionados são bastante críticos aos modelos de gestão praticados pelas MPEs no contexto brasileiro histórica e atualmente, já que, ao passo que empresas maiores possuem uma administração mais impessoal, a qual atua apenas em prol do negócio, empreendimentos menores acabam contando com outras particularidades, como a administração familiar sem especialização no mercado de atuação, por exemplo. Nesse contexto, fatores como o surgimento da Lei da Micro e Pequena Empresa e de regimes tributários como o Simples Nacional, embora tenham grande mérito ao assegurarem tratamento diferenciado das MPEs, foram insuficientes para uma mudança no panorama constatado.

Um estudo do início do século XXI produzido pelo SEBRAE³ revelou que o setor de vestuário contou com grande aumento do número de empreendimentos menores de 1992 para 1993, seguido de uma queda significativa no ano de 1994, isso em uma época em que cerca de 70% das empresas do setor de confecções se enquadravam como de pequeno porte. Percebe-se que, embora alterações importantes tenham ocorrido ao longo das duas últimas décadas, sobretudo considerando o tratamento diferenciado às MPEs e o surgimento de novas tecnologias, pouco se alterou no panorama geral sob o qual elas são geridas: o estudo de 2001 relata dificuldades semelhantes, como baixa capacidade gerencial, pouca modernização/equipamentos obsoletos, poucos recursos financeiros (capital de giro) e baixa qualificação da mão de obra.

Décadas mais tarde, observou-se pouca transformação no cenário das MPEs de vestuário, já que, conforme apontado por Giongo *et al.* (2018), elas persistem com problemas históricos os quais indicam pouco apelo à inovação, utilização de tecnologias ultrapassadas ou não utilização das melhores tecnologias disponíveis, poucos recursos financeiros e ausência de mão de obra especializada. Isso tudo somado a um cenário de perda de mercado e do surgimento de novas MPEs vestuaristas espalhadas pelo Brasil e que não mais estão concentradas em polos.

Bertella e Teixeira (2010) analisaram a distribuição espacial das empresas vestuaristas nas regiões brasileiras, destacando que a abertura de empreendimentos

³ Disponível em https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/textil_confeccao.pdf. Acesso em: abr. 2022.

menores fez com que polos com grande concentração de negócios de vestuário deixassem de existir, a exemplo de Blumenau e Brusque, em Santa Catarina, os quais contavam com um grande número de empresas de todos os portes do setor, mas que acabaram “se espalhando” por outras cidades da região sul do País, como ocorre no caso de Criciúma.

Sobreira (2018) aponta que a inovação é o principal ponto a ser considerado em uma análise do panorama geral de MPEs de qualquer setor, já que micro e pequenas empresas que costumam contar com maior apelo à inovação acabam se sobressaindo em função de seus concorrentes. Ademais, MPEs de vestuário acabam não contando com capacidade de competir com os negócios maiores, de modo que encontram seus concorrentes nas próprias MPEs, mesmo com as questões relatadas por Locatelli e Emidio (2015), as quais envolvem cooperação e integração de empresas.

Ora, o panorama geral das micro e pequenas empresas do setor de vestuário brasileiro indica uma fragilidade de tais empreendimentos, mesmo com uma escassez de dados específica sobre a existência de uma infinidade de empresas que atuam no segmento. Portanto, é fundamental que as organizações contemplem novas possibilidades de atuação, com a obtenção de investimentos necessários para a modernização e a inovação e também com processos envolvendo gerência e administração de negócios.

Conforme apontado no início deste estudo, com base nos ensinamentos de Celso Furtado sobre política industrial e desenvolvimento regional, o papel dos governos é crucial para gerar condições de produtividade e competitividade para as MPEs em diferentes regiões. Contudo, conforme veremos mais adiante, há poucas políticas públicas realizadas por governos e municípios que busquem o fortalecimento tanto do setor de vestuário como um todo, como exclusivamente das MPEs que atuam nessa indústria. Mesmo que se pesem as iniciativas legais de tratamento diferenciado para as MPEs e elas acabem beneficiando também as empresas vestuaristas, inexistem iniciativas e ações consistentes, na forma de políticas públicas, que possam indicar modificações significativas desse panorama.

Para analisar o contexto do panorama geral das MPEs de vestuário em sentido histórico e atual, o desenvolvimento desta pesquisa acabou esbarrando em um empecilho identificado inúmeras vezes ao longo do estudo: a falta de informações, de dados e de pesquisas realizados sobre o setor, o que inclui uma omissão dos

sindicatos e de entidades representativas interessadas no crescimento e desenvolvimento das MPEs vestuaristas.

Todavia, com base nas informações obtidas e apresentadas ao longo do presente tópico, é possível identificar algumas características fundamentais do panorama geral das MPEs do setor de vestuário como um todo, nos seguintes termos:

- Há uma tendência de encolhimento de mercado, que se justifica pela diminuição de participação das MPEs do segmento e pelo grande aumento no surgimento de menores empreendimentos ao longo das últimas décadas;
- Não há perspectiva para a diminuição da enorme distância entre micro e pequenas empresas de vestuário e as médias e grandes empresas, fazendo com que as MPEs tenham a si mesmas como concorrentes de acordo com a sua distribuição espacial;
- Mesmo sendo competidoras naturais, as MPEs de vestuário costumam apresentar bons índices de cooperação;
- A disseminação das MPEs não ocorre mais em polos específicos, havendo a ampliação das micro e pequenas empresas de vestuário em diferentes regiões, mesmo naquelas que não contavam com tradição no mercado;
- Tais MPEs apresentam as mesmas dificuldades há décadas, contando com pouca habilidade gerencial, falta de conhecimento especializado do funcionamento do mercado vestuarista, decisões centralizadas, ausência de mão de obra qualificada, pouco apelo à inovação, utilização de tecnologias ultrapassadas ou não utilização das melhores tecnologias disponíveis, poucos recursos financeiros, dentre outros;
- A popularização de outros *players*, como as empresas de vestuário da China, diminui o potencial de atuação das MPEs brasileiras, que não conseguem competir no segmento internacional de modo satisfatório;
- As políticas públicas implantadas até então costumam ser voltadas para as MPEs como um todo, e não especificamente para a indústria de vestuário, de modo a não vislumbrar uma mudança do panorama geral constatado.

Ademais, tanto em contexto nacional quanto em contexto internacional, as MPEs contam com pouco “espaço” para estabelecerem competitividade com outras empresas do mesmo setor. A quebra dos domínios regionais de territórios pelas micro e pequenas empresas e sua redistribuição no espaço acaba gerando o espalhamento dessas empresas, sem gerar terrenos férteis para a execução de suas atividades, já que não há localização estratégica baseada na proximidade com fornecedores, mesmo contando com um grande número de pontos de venda, em função de as empresas que comercializam itens de vestuário no varejo serem as MPEs, as quais contam com mais aberturas no Brasil atualmente⁴.

Contudo, se há abertura constante de novos negócios para o varejo de itens de vestuário em todo o território nacional, há espaço para que as micro e pequenas empresas ocupem esses espaços. Em contrapartida, com as dificuldades reconhecidas no panorama geral das MPEs brasileiras, é pouco provável que elas possam se apropriar de uma fatia de mercado ocupada por empreendimentos maiores ou mesmo por pequenas empresas que dominam o setor. Em um momento de crise como o vivido pelo Brasil atualmente, com alta inflação e diminuição do poder de compra, mesmo itens essenciais como os de vestuário podem acabar se tornando “menos importantes” do que outros produtos, de modo que o cenário atual para as MPEs vestuaristas é de muitas incertezas.

3.2 PRINCIPAIS *CLUSTERS* DO PAÍS

Segundo Britto (2000, p. 6), o conceito de *clusters* industriais está relacionado “[...] à emergência de uma concentração geográfica e setorial de empresas, a partir da qual são geradas externalidades produtivas e tecnológicas”. *Cluster* é um termo do inglês apropriado no Brasil, o qual se refere às aglomerações/aos agrupamentos no contexto industrial.

Suzigan *et al.* (2004) denominam os *clusters* como sistemas locais de produção, os quais podem ter caracterizações variadas de acordo com aspectos históricos, organizações institucionais e contextos socioculturais que se inserem, além de estrutura produtiva, organização industrial, formas de governança, aspectos

⁴ Disponível em: <https://diariodocomercio.com.br/legislacao/abertura-de-pequenos-negocios-bate-recorde-no-brasil-no-ano-passado/>. Acesso em: abr. 2022.

logísticos, associativismo, cooperação entre agentes, formas de aprendizado e grau de disseminação do conhecimento especializado local. Os autores propõem, a partir da pesquisa por eles realizada, um projeto que envolve dois conceitos distintos:

1. *Clusters* como aglomerações de agentes econômicos, políticos e sociais em um território, apresentando vínculos (mesmo que incipientes), costumeiramente envolvendo a participação e interação de empresas, as quais vão desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, dentre outras. Tal conceito contempla diversas formas de representação e associação, podendo incluir também as instituições (públicas ou privadas) voltadas para a formação e capacitação de recursos humanos, pesquisa, desenvolvimento, engenharia, política promoção e financiamento;
2. A segunda definição contempla os *clusters* como sistemas produtivos e inovativos locais, ou seja, arranjos produtivos que a interdependência, a articulação e os vínculos acabam resultando em interação, cooperação e aprendizagem, com potencial para incrementar a capacidade de inovação endógena, competitividade e desenvolvimento local.

Segundo Canto e Couto (2018), o conceito de *cluster* não é imutável e evoluiu muito ao longo do tempo, sendo aplicado aos mais variados ramos de atividades econômicas, já que permite às empresas a redução dos custos de transação, melhoria da qualidade dos produtos e também para reforçar a marca do grupo empresarial. Dentre os elementos que contemplam o conceito de *cluster* na perspectiva industrial, sempre irão se destacar a aglomeração, a cooperação e a relação entre empresas em uma determinada região ou território.

Clusters, para Soares Falcão, Barros e Leão (2019, p. 164), envolvem a “[...] formação de uma nova dinâmica de processos e modelos sociais desencadeados pela globalização, pelas novas mídias e, sobretudo, pela valorização do conhecimento como ativo econômico [...]”, com “[...] sociedades autoconstituídas [...]” no formato de redes. Trata-se da própria reestruturação produtiva, com o território se organizando de um novo modo, com demandas e funções específicas baseadas na implementação desses arranjos produtivos.

Pereira *et al.* (2021, p. 2) apontam que esses “[...] mecanismos da governança moderam as relações intra e interfirmas, a estrutura de ligações entre os atores da rede e os modos de solução das tarefas, o que se liga diretamente aos resultados das redes”. Os autores ressaltam que o termo *cluster* passou a ser utilizado como menção a tais arranjos produtivos na década de 1990, quando o economista Michael Porter descreveu a relação íntima entre tais aglomerados industriais e a competitividade de empresas e nações. *Clusters* podem ser considerados mais ou menos competitivos a partir de alguns fatores essenciais para a performance competitiva (ou fundamentos de competitividade), que variam desde a concentração geográfica (requisito primordial para a formação do *cluster*) até a presença de mão de obra especializada e a cultura local.

Para aprofundar a discussão, é necessário trazer a controvérsia entre os conceitos de *clusters* e de ecossistemas de negócios, justificando a opção de utilização da primeira expressão em detrimento da segunda. Para tanto, será enfatizada especificamente a questão setorial, compreendendo as vantagens compartilhadas pelas empresas de um mesmo ramo (no caso, do ramo industrial vestuarista).

Clusters são concebidos como aglomerações que se comunicam entre si, uma vez que estão inseridos em uma realidade local comum e que possuem características semelhantes; essa concentração de empresas similares acaba acarretando ecossistemas favoráveis ao compartilhamento de informações e tecnologias, gerando benefícios mútuos para os envolvidos. Em suma, um *cluster* é contemplado como uma concentração ao mesmo tempo geográfica e setorial das empresas, gerando vantagens correlatas aos processos comunicacionais entre elas desenvolvidos.

As discussões técnicas e teóricas sobre os *clusters* apontam também para os ecossistemas de negócios, os quais são contextualizados, na mesma direção, por um conjunto de empresas de diferentes segmentos, as quais interagem entre si, de modo independente, e que reconhecem tais interações como benéficas entre si. Ao considerarmos os termos *clusters* e ecossistemas de negócios, há uma diferença essencial: enquanto o primeiro, via de regra, representa também uma paridade setorial entre as organizações, o segundo envolve organizações de outros ramos de negócio na perspectiva do fortalecimento em inovação e gestão. A opção pelo termo *clusters* na elaboração do presente estudo se refere especificamente a essa

diferenciação substancial em relação aos ecossistemas de negócios, ainda que existam teóricos que tratem de ambos como termos sinônimos. *Clusters* são interpretados como ecossistemas de negócios nos quais as empresas apresentam entre si a similaridade setorial, gerando vantagens como o desenvolvimento da logística e do transporte, da obtenção de matéria-prima, da contratação de mão de obra e do compartilhamento de tecnologias, inovações e informações dentro do contexto de atuação das organizações do setor de vestuário.

A partir dessa base conceitual proposta por diferentes autores, adota-se a definição do termo *cluster* para o desenvolvimento do presente estudo como aquele empregado no contexto industrial a partir da concentração de empresas que se comunicam devido ao fator de marcarem presença no mesmo território/região e por possuírem características semelhantes. Abaixo, uma ilustração do mapa do Brasil, com a menção dos estados, principais cidades, hidrografia e fronteira com os países da América do Sul. Destaque para os estados que foram os principais clusters da indústria do vestuário brasileiro: Santa Catarina, localizado na região sul, São Paulo e Minas Gerais, ambos integrantes da região sudoeste do país.

Figura 1 – Mapa do Brasil. Estados, principais cidades e hidrografia. Fronteira com os países da América do Sul.



Fonte: IBGE, Diretoria de Geociências, Coordenação de Cartografias.

As características essenciais do território brasileiro incluem sua vastidão, riqueza natural e diversidade cultural. O Brasil, como o quinto maior país do mundo em termos de extensão territorial, abrange uma área de 8.515.767,049 km², ocupando quase metade da América do Sul e compartilhando fronteiras extensas com todos os países sul-americanos, com exceção do Chile e do Equador.

No tópico seguinte, serão apresentados os *clusters* vestuaristas de três estados brasileiros: Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais. Para que seja possível contemplar a realização de um panorama sobre o setor vestuarista nos principais *clusters* do Brasil, faz-se necessário verificar o Estado da Arte sobre a produção científica envolvendo esses aglomerados nos polos de Santa Catarina, São Paulo e

Minas Gerais. Tal análise se divide em três tópicos distintos, os quais irão apresentar informações sobre a economia de cada estado e o espaço dado para os *clusters* de vestuário em comparação com *clusters* de outros segmentos na literatura científica, como o alimentício, moveleiro, tecnológico, dentre outros.

3.2.1 Economia de Santa Catarina

Durante o período de 2002 a 2016, a economia de Santa Catarina apresentou um crescimento significativo em diversos setores, tais como indústria, comércio e serviços. Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o Produto Interno Bruto (PIB) do Estado aumentou de R\$ 47,8 bilhões em 2002 para R\$ 192,4 bilhões em 2016, o que representa uma taxa média anual de crescimento de 5,7%, acima da média nacional, que é de 3,4%.

Destaca-se que a indústria foi o setor que mais contribuiu para o crescimento econômico de Santa Catarina nesse período, com ênfase para a produção de alimentos, máquinas e equipamentos e produtos químicos. De acordo com a Federação das Indústrias de Santa Catarina (FIESC), o setor industrial do Estado cresceu a uma taxa média anual de 5,9% entre 2002 e 2016.

Além disso, o comércio e o setor de serviços também apresentaram um crescimento significativo no mesmo período. Dados da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Santa Catarina (FECOMÉRCIO) revelam que o comércio do Estado, especificamente, cresceu a uma média anual de 7,7%, impulsionado pelo aumento do consumo das famílias e pela expansão do crédito. Já o setor de serviços cresceu a uma taxa média anual de 4,3% no mesmo período, segundo dados do IBGE. Importante citar que o setor de serviços engloba atividades como comércio, transporte, alojamento e alimentação, serviços financeiros, entre outros.

Outro fator que impulsionou o crescimento econômico de Santa Catarina no período de 2002 a 2016 foi o aumento das exportações. Dados do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) apontam que as exportações do Estado cresceram a uma taxa média anual de 14,6%, estimuladas, principalmente, pela venda de produtos manufaturados, como máquinas e equipamentos e produtos alimentícios.

Vale frisar que Santa Catarina tem se destacado pela sua capacidade de inovação e empreendedorismo, com um grande número de *startups* e empresas de tecnologia surgindo na região. De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), o Estado é o terceiro maior em número de *startups* do País, atrás apenas de São Paulo e Minas Gerais.

O setor de vestuário também é um importante gerador de empregos e movimentador da economia local. Atualmente, Santa Catarina mantém sua posição de evidência na economia nacional, representando 4,6% do PIB brasileiro e mostrando seu potencial de crescimento e desenvolvimento em meio à diversificação setorial que lhe confere estabilidade e resiliência (IBGE, 2023).

3.2.1.1 Indústria catarinense

O quadro 1, apresentado abaixo, abrange os principais *clusters* catarinenses a partir dos estudos de Roman e Osinski (2014):

Quadro 1 – Principais *Clusters* Industriais de Santa Catarina

LOCALIZAÇÃO	CLUSTER	PRINCIPAIS EMPRESAS	PRINCIPAIS INSTITUIÇÕES DE ENSINO
<u>Oeste</u> Capinzal, Concórdia e Chapecó	Agroindustrial	BRF – Brasil Foods S/A; Sadia S/A e Cooperativa Central Aurora Alimentos	UNOCHAPECÓ (Universidade Comunitária da Região de Chapecó), SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial) e UNOESC (Universidade do Oeste de Santa Catarina)
<u>Norte</u> Jaraguá do Sul, Joinville e Itaiópolis	Eletrometal-mecânico	Whirlpool S/A; Weg S/A; Tupy S/A e Shulz S/A	SENAI, UDESC (Universidade do Estado de Santa Catarina), UnC (Universidade do Contestado), Univille (Universidade da Região de Joinville), Centro Universitário Católica de Santa Catarina e UNERJ (Centro Universitário de Jaraguá do Sul)

<u>Serrana</u> Lages	Madeireiro	Coesa Comercial Exportadora S.A.; Edvale Ind. e Com. de Artefatos de Madeira Ltda. e Celppa Madeiras	UNIPLAC (Universidade do Planalto Catarinense)
<u>Litoral</u> Itajaí	Logística	Sag Logística; Qualitylog e Multilog	SENAI, UFSC (Universidade Federal de Santa Catarina), Unisul (Universidade do Sul de Santa Catarina) e Univali (Universidade do Vale do Itajaí)
<u>Sul</u> Araranguá, Criciúma e Braço do Norte	Vestuário	Acafe Ind. e Com. de Calçados e Componentes Ltda.; Ease Ind. e Com. de Confecção; Rota do Sol Ind. de Vestuário	SENAI, UNESC (Universidade do Extremo Sul Catarinense)
<u>Sul</u> Criciúma, Cocal do Sul, Imbituba e Tubarão	Cerâmico	Cecrisa Revestimentos Cerâmicos; Cerâmica Artística Giseli; Eliane	SENAI, UNIBAVE (Centro Universitário Barriga Verde) e a Unisul
<u>Grande Florianópolis</u> Florianópolis e São José	Tecnológico	Intelbras S/A; Cianet Indústria e Comércio S/A	SENAI, IFSC (Instituto Federal de Santa Catarina), IFC (Instituto Federal Catarinense), UFSC, UDESC, Unisul e Univali
<u>Planalto Norte</u> Guaramirim, Campo Alegre, São Bento do Sul e Rio Negrinho	Moveleiro	Mannes Ltda.; Indústria de Móveis 3 Irmãos S/A; Móveis Weihermann S/A; Indústrias Artefama S/A; Arte Real Móveis	SENAI, UNIARP (Universidade Alto Vale do Rio do Peixe)
<u>Vale do Itajaí</u> Gaspar, Blumenau e Brusque	Têxtil	Dudalina; Cia Hering; Linhas Circulo; Artex; Teka; Karsten;	SENAI, IFSC, UNIFEBE (Centro Universitário de Brusque) e FURB

		Altenburg Indústria Têxtil Ltda.	(Universidade Regional de Blumenau)
--	--	-------------------------------------	--

Fonte: Elaborado pelo autor deste estudo a partir de Roman e Osinski (2014, p. 71).

Ao considerarmos a existência já consolidada dos *clusters* catarinenses, é possível afirmarmos que eles podem produzir inúmeros benefícios para as regiões que os integram e os correlacionam, como geração de emprego e renda, fortalecimento do mercado local (aumento da competitividade das empresas interligadas em um cenário mais amplo e da própria economia regional), surgimento de fornecedores especializados, aumento da infraestrutura, maior credibilidade e notoriedade, funcionários experientes, possibilidade de atuação no mercado internacional, entre outros.

O *cluster* agroindustrial (cidades de Capinzal, Concórdia e Chapecó, no oeste catarinense) é contemplado por Rachor (2020) como o terceiro maior produtor do Brasil e o maior produtor para exportação em âmbito nacional, colocando o estado de Santa Catarina como o segundo maior produtor para a exportação. A avicultura de corte teve início no Estado com a instalação das empresas Sadia (Concórdia) e Perdigão (Videira) nas décadas de 1940 e 1950, mas o autor propõe uma outra abordagem específica para a agroindústria da produção e do abate de frango, estabelecendo a existência de três *clusters* catarinenses na seguinte disposição:

1. Nessa abordagem, o primeiro *cluster* é constituído nos municípios de Faxinal dos Guedes e São Ludgero, que controlam 14,75% da produção de carne de frango de Santa Catarina, com Faxinal dos Guedes possuindo agroindústrias de abate e produção da matéria-prima para a criação de frangos, com muitos avicultores que abastecem tanto o próprio município como as cidades vizinhas (sobretudo Chapecó, Xaxim e Xanxerê);
2. Já o segundo *cluster* é formado pelas municipalidades de São Miguel do Oeste, Capivari de Baixo, Campos Novos, Araquari, Araranguá, Biguaçu, Jaguaruna, Itapiranga, Xaxim, Blumenau, Fraiburgo, Orleans, Guatambú e Concórdia, representando 52,21% da produção do Estado, sendo Concórdia a cidade pioneira na produção avícola, fundando a agroindústria que, posteriormente, transformar-se-ia em uma potência

multinacional, destinando quase a totalidade de sua produção aos mercados internacionais;

3. Por fim, o autor contempla o terceiro *cluster* como aquele formado na região Oeste, em que cita os municípios de Videira, Chapecó e Xanxerê.

Conforme apontado anteriormente, a definição dos *clusters* é uma tarefa complexa, de modo que os dois autores apresentados até o momento possuem diferentes abordagens para a constituição do *cluster* agroindustrial do oeste catarinense, com Roman e Osinski (2014) abordando o agronegócio a partir das empresas BRF, Sadia e Aurora, enquanto Rachor (2020) considera a avicultura a partir das cidades de Videira, Chapecó e Xanxerê. Há consenso entre tais autores, desse modo, com a presença de Chapecó no contexto agroindustrial de *clusters* catarinenses.

O *cluster* eletrometal-mecânico da região norte de Santa Catarina possui o protagonismo da empresa multinacional WEG, localizada em Jaraguá do Sul, e Schulz Compressores, sendo a segunda a principal cliente nacional da primeira (ROMAN; OSINSKI, 2014). Ora, há uma clara relação entre as indústrias desse segmento em tal região, o que constitui sua interligação.

Batschauer (2004) realizou uma análise específica do arranjo produtivo eletrometal-mecânico na microrregião de Joinville, contemplando 83 empresas (37 micro, 34 pequenas, 08 médias e 04 grandes), as quais, na medida de seu porte, capacidade e competitividade, acabam estimulando as interações interempresariais, gerando processos de aprendizagem e capacitações técnico-produtivas desenvolvidas em Joinville. Batschauer (2004, p. 164) considera que a

A privilegiada localização geográfica da microrregião foi um diferencial, em relação a outras regiões que tiveram processos semelhantes de colonização, bem como o forte intercâmbio tecnológico com os países da Europa, principalmente a Alemanha. Inicialmente, prosperou na região empresas tradicionais cujo capital inicial e a mão-de-obra era de origem familiar, como no caso das pequenas fundições e oficinas mecânicas. A consolidação desses diversos estabelecimentos industriais está associada à iniciativa de empreendedores individuais, em sua maioria imigrantes alemães, e a existência de mão-de-obra qualificada procedentes de outras empresas do local.

Em relação ao polo madeireiro, localizado no município de Lages, Geiser (2006) destaca que a cidade obteve um “*boom*” de desenvolvimento por meio da

exploração de araucária nativa (*Araucaria angustifolia*) a partir da década de 1950, realizada, principalmente, por descendentes de italianos que vinham do Rio Grande do Sul. Em 1960, o volume de madeira produzida fora tão grande que se tornou uma das principais fontes de tributos e o principal produto de exportação do Estado. Coesa Comercial Exportadora S.A., Edvale Ind. e Com. de Artefatos de Madeira Ltda. e Celppa Madeiras são as empresas que compõem o *cluster*, juntamente com as instituições de ensino que agregam conhecimento ao setor madeireiro (ROMAN; OSINSKI, 2014), questão que também será analisada no presente estudo mais adiante.

O *cluster* logístico, localizado em Lages e que contempla as empresas Sag Logística, Qualitylog e Multilog, dá-se, sobretudo, ao fato de que a cidade conta com um porto gerido racional e logicamente com o uso de operações logísticas. Também denominado *Cluster* Portuário de Itajaí por Moser, Casarotto Filho e Soares (2020), representa emprego, renda, investimento e riqueza para a região. A aglomeração portuária, ainda de acordo com os autores em questão, "[...] tornou-se referência nacional em termos de eficiência e produtividade, em vista do vertiginoso crescimento recente apresentado [...]" (MOSER; CASAROTTO FILHO; SOARES, 2020, p. 52), atingindo nota 7,59 numa escala metodológica de 0 a 10.

Em relação ao *cluster* tecnológico da Grande Florianópolis, liderado pelas empresas Intelbras e Cianet, tem destaque na criação do Tecnópolis (Polo Tecnológico da Grande Florianópolis), o qual agrega mais de 260 empresas de base tecnológica a partir de um esforço público-privado, que busca confirmar a vocação da região para o desenvolvimento de produtos tecnológicos, havendo estímulos da sociedade empresarial para constituir na região uma espécie de "Vale do Silício" brasileiro, produzindo inovações e incubadoras aos setores tradicionais (como têxtil e metalmeccânico), além de empresas de base tecnológica como um todo (FRANCO, 2011).

Tratando-se do *cluster* moveleiro do planalto norte de Santa Catarina, de acordo com Roman e Osinski (2014, p. 81), ele consiste em "[...] um dos principais polos moveleiros do país e vem reinventando sua cadeia produtiva, atuando na produção tanto de madeira e biomassa quanto suprimentos para a fabricação de móveis". O principal ponto positivo do *cluster* em questão se dá no contexto da

estratégia, estrutura e rivalidade das empresas; contudo, há pouca infraestrutura logística.

Acerca do *cluster* cerâmico, protagonizado pelas cidades de Criciúma, Cocal do Sul, Imbituba e Tubarão, Aparecido Lucio e Santos (2018) destacam, especificamente, no cluster de cerâmica em Criciúma, que as grandes empresas exercem liderança nessa indústria e contribuem para o desenvolvimento das médias empresas presentes na cidade, estimulando a competitividade e fortalecendo o polo cerâmico criciumense.

Já o *cluster* de vestuário, estabelecido no sul catarinense (municipalidades de Araranguá, Criciúma e Braço do Norte), é contemplado pelas empresas Acafe, Ease e Rota do Sol no contexto de vestuário. Dagnoni Mondini, Amal e Gomes (2016) apontam que a colaboração entre tais empresas ainda é bastante limitada e poderia ser melhor aproveitada na região sul de Santa Catarina. Contudo, os autores justificam essa pouca colaboração como algo característico dos sistemas de produção de massa, algo proeminente no setor têxtil, o que se deve, sobretudo, pela ampla competitividade entre as empresas e a falta de confiança nos concorrentes. É uma espécie de “cada um por si”, que ocorre no aglomerado têxtil do sul catarinense, mesmo que seja possível falar em um *cluster* propriamente dito.

Segundo Roman e Osinski (2014), o *cluster* de confecção catarinense nos municípios de Araranguá, Criciúma e Braço do Norte se constitui nas contribuições mútuas das empresas em questão para o desenvolvimento local, tendo como principal ponto negativo a existência de custos competitivos nas indústrias correlatas e de apoio, constituídos com o intuito de fomentar e estimular as interações interempresariais.

As dinâmicas do *cluster* têxtil do Vale do Itajaí foram analisadas por Araújo Andrade (2002, p. 107.), o qual destacou que tais “[...] empresas ainda estão muito voltadas para aspectos internos, estratégia que não está errada, deixando, entretanto, aspectos externos mais voltados ao cliente, como: marketing, publicidade, vendas, tendências de mercado etc., em segundo plano”. O autor destaca o baixo nível de cooperação entre as empresas da região para a obtenção de eficiência coletiva como *cluster*, limitando uma maior inserção internacional, com dinâmica competitiva restrita, que se justifica pelo baixo grau de empreendedorismo e estratégias corresponsáveis.

Em todos os contextos dos *clusters* catarinenses, as instituições de ensino são relevantes, já que, segundo Ferreira da Rocha e Grácio (2021, p. 1), elas “[...] são consideradas pilares importantes ao desenvolvimento científico e tecnológico [...]”, gerando mais conhecimento e contribuindo para a formação de mão de obra qualificada.

3.2.2 Economia de São Paulo

O estado de São Paulo é a maior economia do Brasil e apresentou um crescimento médio anual de 3,5% do Produto Interno Bruto (PIB) no período de 2002 a 2016, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) publicados em 2016.

De acordo com a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), a indústria é um dos setores mais importantes da economia paulista, representando 32% do PIB do Estado em 2019 (FIESP, 2019). A produção de bens duráveis, como automóveis e eletrodomésticos, e a produção de produtos químicos e de alimentos são destaques nesse setor.

Já o comércio foi responsável por 14% do PIB paulista em 2019, segundo a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FECOMÉRCIO-SP), em 2019. Grandes redes varejistas e *shopping centers* na região metropolitana de São Paulo são destaques nesse setor.

O estado de São Paulo é líder do comércio exterior brasileiro, representando 32% das exportações do País, de acordo com dados do Ministério da Economia (BRASIL, 2020). Os principais produtos exportados pelo Estado são açúcar, carnes, sucos e derivados de petróleo.

O setor de tecnologia e *startups* também tem apresentado um crescimento expressivo nos últimos anos em São Paulo. O Estado possui o maior ecossistema de *startups* do Brasil, segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), com destaque para as áreas de *fintechs*, *healthtechs* e *agritech* (SEBRAE, 2021).

Ademais, o setor de vestuário é de grande importância para a economia paulista. O Estado é o maior produtor de moda do País, concentrando grande parte das empresas e da mão de obra do setor. O segmento gera empregos e movimenta

a economia, sendo responsável por uma parcela significativa das exportações do Estado (FIESP, 2019).

Em relação ao PIB atual de São Paulo, dados do IBGE apontam que em 2019 ele era de R\$ 2,2 trilhões, com um crescimento de 2,8% em relação ao ano anterior (IBGE, 2019). O setor de serviços é o que mais contribui para o PIB paulista, seguido pela indústria e pela agropecuária.

Em termos de posição na economia brasileira, São Paulo é responsável por um terço do PIB do País, representando aproximadamente 31,3% do total (IBGE, 2023).

Em suma, é possível afirmar que a economia paulista é bastante diversificada e sólida, com destaque para os setores de indústria, comércio e tecnologia. O Estado é líder nas exportações do País, o que evidencia sua importância para a economia brasileira. Além disso, o setor de vestuário também tem grande relevância para a economia paulista, gerando empregos e movimentando a economia local. Com um PIB robusto e uma economia dinâmica, São Paulo continua atraindo investimentos e apresentando potencial de crescimento e desenvolvimento no longo prazo.

3.2.2.1 Indústria paulista

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), a partir de matéria publicada na revista EXAME⁵, identificou a existência de 30 *clusters* no estado de São Paulo, destacando que o reconhecimento formal do arranjo só ocorre a partir de solicitação de órgão governamental local ou associação de classe, ou a pedido de no mínimo trinta empresas regionais. Desses 30 *clusters*, foram selecionados alguns a serem aprofundados, os quais são apresentados no quadro 2:

Quadro 2 – Principais *Clusters* Industriais de São Paulo

LOCALIZAÇÃO	CLUSTER	EMPRESAS	INSTITUIÇÕES DE ENSINO
Americana	Têxtil/Vestuário	Meneghel Ind. Têxtil; Saltorelli Têxtil; Têxtil Fávero Ltda.	IESA – Instituto de Ensino Superior de Americana

⁵ Disponível em: <https://exame.com/negocios/sao-paulo-ja-tem-mais-de-30-clusters-m0069465/>. Acesso em: jul. 2021.

Birigui	Calçadista	Via Birigui; Pit Company; La Femme Calçados; Pinóquio Calçados	Instituto Noroeste de Birigui; Instituto Federal de São Paulo Campus Birigui
Marília	Alimentício	Marilan; Dora Alimentos; Manibol; Carino Ingredientes	UNIMAR – Universidade de Marília; FAIP – Faculdade Marília SP; UNIVEM – Centro Universitário Eurípides de Marília
Votuporanga	Moveleiro	Moldulare Móveis Planejados; PAK Móvel; Itamovel Ind. e Com. de Móveis Ltda.	Instituto Federal de São Paulo Campus Votuporanga;
São José dos Campos, Campinas, São Carlos	Tecnológico	4WORLD; 55Pro; ABIMAQ; AEB - Agência Espacial Brasileira; BBChain; Bios Equipamentos Médicos; CAEx	Instituto São José; Inst. de Educação e Ensino Superior de Campinas – IESCAMP; Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP; Universidade Federal de São Carlos, Campus Lagoa do Sino – UFSCAR

Fonte: Elaborado pelo autor do presente estudo.

Uma análise sobre o *cluster* têxtil de Americana foi realizada por Mestre e Silva (2007), que destacaram a importância das instituições de ensino para o desenvolvimento do polo industrial (PACT/FiA/USP), tendo como objetivos o desenvolvimento da atividade têxtil no território, a geração de emprego e renda para a população, o aumento da produção e o incentivo à pesquisa científica e tecnológica relacionada à cadeia têxtil. Foram encontrados poucos estudos sobre as relações interempresariais nesse *cluster*. Contudo, Carvalho Dias (1999, p. 99) destaca que as parcerias entre empresas no contexto da aquisição de maquinário e equipamento foi fundamental para a recuperação do setor no território no fim do século XX, traduzindo-se em um “[...] esforço no sentido de enfrentar a concorrência externa por meio da modernização e reestruturação da produção resultou na alteração do relacionamento entre as empresas que compõem a cadeia produtiva têxtil regional”. Moraes e Corrêa (2020, p. 1) apontam que “[...] o ramo têxtil na região de Americana (SP), perdeu força por conta de uma forte crise criada pelo baixo custo dos produtos têxteis provenientes da China [...]”, o que torna inevitável a reinvenção das empresas existentes nessa cadeia produtiva no sentido de busca pela inovação e tecnologia.

Os *clusters* industriais calçadistas de Birigui foram o objeto de estudo de Siqueira, Gerth e Boaventura (2011), os quais destacaram os pontos fortes dessa cadeia produtiva municipal: em nível alto, constatou-se boa concentração geográfica, substituição seletiva dos negócios dos *clusters*, uniformidade do nível tecnológico, cooperação de empresas e a existência de governança super empresarial. Calçados de plástico e borracha infantil são o carro-chefe do *cluster* de Birigui.

Vazozzo (2013) buscou analisar as questões de inovação e competitividade no *cluster* calçadista de Birigui, contemplando também a integração e a cooperação entre as empresas, em uma análise que revelou que a maior parte das que participaram do estudo (80%) apontam para um alto nível de integração/cooperação em tal *cluster*. A maior parte das empresas, mais de 90%, concordou que a concentração geográfica e o apoio das instituições de ensino contribuem para o fortalecimento do setor e para os projetos de inovação e tecnologia no *cluster*.

Em relação ao *cluster* alimentício de Marília, cumpre-se destacar as contribuições de Rodrigues, Olave e Fusco (2002, p. 5), os quais afirmam que o aglomerado acolhe “[...] importantes empresas do ramo alimentício além de inúmeras outras pequenas empresas do ramo, num total de aproximadamente 60 empresas”. Grandes empresas, com faturamento milionário, no entanto, são quase 10% do total presentes na região.

Os autores supramencionados destacam a maturidade do *cluster* alimentício mariliense, existindo relações de cooperação que envolvem os problemas comuns da economia regional, sobretudo no âmbito das micro e pequenas empresas. Tais empresas cooperam e colaboram para o desenvolvimento de vantagens econômicas e estratégicas, apropriando-se do conceito de *cluster* industrial para a sua utilização no desenvolvimento regional e para a sua maior inserção no mercado internacional.

Oshiiwa *et al.* (2019) buscaram analisar as ações da indústria alimentícia de Marília no contexto multinacional para a superação de adversidades e momentos de crise, destacando que na capital nacional do alimento as grandes empresas de Marília costumam ser uma espécie de “ilha”, pouco interagindo com os seus competidores. A competição, entretanto, no *cluster* alimentício é bastante diversa, uma vez que certas empresas não concorrem entre si, já que produzem diferentes tipos de produtos de alimentos.

Foi apenas no ano de 2020 que Marília foi reconhecida como o primeiro *cluster* de alimentos paulista por parte do Governo do Estado, a partir de uma vocação incontestável dessa aglomeração industrial para a produção de alimentos e para a geração de emprego e renda⁶.

Passando para o *cluster* moveleiro de Votuporanga, Dias, Oprime e Jugend (2013, p. 12) constataram “[...] pouca propensão em atuação conjunta entre elas para o desenvolvimento conjunto de produtos e tecnologias, baixo dinamismo inovador e tecnológico e a insuficiente articulação com instituições de pesquisa e entidades da administração pública [...]” especificamente no caso de Votuporanga, além de um enfoque para o mercado doméstico, com pouco apelo à exportação.

Em outro estudo desenvolvido por Dias (2011, p. 220), a autora constatou que se trata de um *cluster*, atualmente, ameaçado a partir da legitimidade externa do mercado competitivo, sobretudo do impacto da concorrência de produtos chineses, os quais antes eram subsidiados pelo desenvolvimento de produtos somente em custo e que passaram a acoplar também *design* e qualidade. A autora reforça que o fortalecimento do aglomerado é uma oportunidade para “salvar” o *cluster* moveleiro de Votuporanga, envolvendo instituições de ensino e parcerias dentre as empresas para que elas possam enfrentar, em condições de igualdade, as concorrentes externas não apenas em âmbito internacional, mas também nas adjacências da municipalidade.

Por fim, cumpre-se destacar a existência do *cluster* tecnológico do estado de São Paulo, mais especificamente no contexto de São José dos Campos, o qual se estende por Campinas, São Carlos e por outras cidades da Grande São Paulo. Tal aglomerado apresenta um número mais significativo de pesquisas e estudos recentes em comparação com os outros *clusters* paulistas apresentados anteriormente.

Santos, Kubo e Amorim (2013) destacam que são dois os principais polos tecnológicos de São José dos Campos, o polo metal-mecânico e o polo aeronáutico. Produtos de tecnologia automobilística e aeroespacial dividem a cidade ao meio a partir da Rodovia Dutra:

Diferente da cadeia automobilística, cuja autonomia possibilitou à cadeia produtiva estabelecer níveis de terceirizações e quarteirização, as PMEs de

⁶ Disponível em: <https://www.giromarilia.com.br/noticia/giro-marilia/governo-de-sp-reconhece-marilia-como-primeiro-cluster-de-alimentos-do-estado/25296>. Acesso em: jul. 2021.

base tecnológica de SJC apresentam-se como um setor produtivo com alto grau de dependência das empresas-motrizes na região de SJC e nível incipiente de expansão e internacionalização produtiva de suas atividades. Esse fato, avaliado sob o foco da política pública, é preocupante, uma vez que estabelece uma desconcertante dependência da atividade daquela indústria para a ocupação dos postos de trabalho e, conseqüentemente, para o equilíbrio da arrecadação dos impostos municipais. Toda a infraestrutura pública de serviços e das instituições de ensino técnico e tecnológico foi criada inicialmente para prover condições adequadas de operação a este setor. Naturalmente, o efeito *spillover* pode encaminhar o conhecimento dos institutos para outros campos do saber e da indústria. (SANTOS; KUBO; AMORIM, 2013, p. 42).

Justo *et al.* (2007), dando ênfase à Incubaero (a Incubadora de Empresas e Projetos), analisaram a importância da formação dos *clusters* tecnológicos em São José dos Campos e sua contribuição para o desenvolvimento regional. Essas empresas incubadoras permitem a formação de um *cluster* tecnológico mais consistente, já que acolhem uma série de projetos na forma de micro e pequenas empresas, aumentando a geração de riqueza, renda e emprego na municipalidade, além de contarem com o aporte das contribuições das instituições de ensino superior que oferecem cursos de tecnologia.

A criação do Parque Tecnológico de São José dos Campos (PqTec) contribuiu para o fortalecimento do *cluster* tecnológico na região, "[...] conectando as empresas participantes do Parque Tecnológico em busca de cooperação tecnológica e estratégica para uma maior competitividade das empresas que nele atuam" (FIORAVANTI; STOCKER; MACAU, 2020, p. 1). Ora, trata-se de um polo em pleno desenvolvimento em um mercado de inovação e tecnologia, fazendo com que as empresas convivam em um ambiente altamente tecnológico no desenvolvimento de seus produtos e serviços.

A presente pesquisa não encontrou nenhum estudo recente envolvendo a coexistência desses diferentes *clusters* no âmbito do estado de São Paulo, ao contrário do que fora apresentado no contexto catarinense.

3.2.3 Economia de Minas Gerais

O estado de Minas Gerais é reconhecido como uma das economias mais importantes da região Sudeste do Brasil, apresentando um crescimento médio anual

de 2,7% do Produto Interno Bruto (PIB) no período de 2002 a 2016, conforme dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) divulgados em 2020.

O setor de serviços é o principal setor da economia mineira, representando aproximadamente 53% do PIB do Estado em 2020, de acordo com a Secretaria de Estado da Fazenda de Minas Gerais. O turismo é um setor destacado na economia mineira, com a presença de cidades históricas como Ouro Preto e Tiradentes, bem como de destinos naturais como a Serra do Curral e a Gruta de Maquiné (SEF-MG).

A indústria é outro setor importante da economia mineira, representando 25% do PIB do Estado em 2020, conforme dados da Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (FIEMG) publicados em 2021.

O Estado é conhecido por ser um importante produtor de minério de ferro, com a presença de grandes mineradoras, como a Vale e a Anglo American, além da produção de alimentos e bebidas.

Em Minas Gerais, o comércio tem um papel significativo na economia, sendo responsável por cerca de 10% do PIB do Estado em 2020, segundo a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Minas Gerais (FECOMÉRCIO-MG). Belo Horizonte e outras cidades do Estado possuem grandes redes varejistas e *shopping centers*.

O setor agrícola também é importante na economia do estado de Minas, liderando a produção de café e leite no país, além de ser um importante produtor de carne bovina e suína, de acordo com os dados do IBGE (IBGE, 2021). O setor agrícola representa 6% do PIB do Estado em 2020, de acordo com a Secretaria de Estado de Agricultura, Pecuária e Abastecimento de Minas Gerais (SEAPA-MG).

Ademais, destaca-se que o setor de vestuário é de grande importância para a economia mineira, sendo o segundo maior produtor de moda do País, atrás apenas de São Paulo e responsável por uma parcela significativa das exportações do setor. Esse segmento gera empregos e movimenta a economia, principalmente em cidades como Belo Horizonte e Divinópolis.

Em relação ao PIB atual de Minas Gerais, dados do IBGE apontam que em 2019 ele era de R\$ 630 bilhões, com um crescimento de 1,3% em relação ao ano anterior (IBGE, 2021). O setor de serviços é o que mais contribui para o PIB mineiro, seguido pela indústria e pela agropecuária.

No contexto nacional, o PIB mineiro é bastante relevante, alcançando, em 2020, 9% de participação do total da economia brasileira (IBGE, 2023). É importante destacar que o estado de Minas Gerais tem enfrentado desafios em relação ao desenvolvimento econômico, como a dependência de alguns setores específicos e a necessidade de investimentos em infraestrutura e qualificação profissional.

No entanto, o potencial do Estado para o crescimento e a diversificação da economia é grande, principalmente com o incentivo à inovação e à criação de um ambiente favorável para a atração de novos investimentos e empreendimentos.

Assim, é necessário um esforço conjunto dos setores público e privado para impulsionar o desenvolvimento econômico de Minas Gerais e garantir a sustentabilidade e a competitividade do Estado no cenário nacional e internacional.

3.2.3.1 Indústria mineira

O quadro 3, apresentado abaixo, contempla os achados da pesquisa sobre os *clusters* mineiros:

Quadro 3 – Principais *Clusters* Industriais de Minas Gerais

LOCALIZAÇÃO	CLUSTER	EMPRESAS	INSTITUIÇÕES DE ENSINO
Belo Horizonte e Região Metropolitana	Construção	Construmig; ECP – Empresa de Construção Pesada Ltda.; Cimcop Engenharia e Construções; Mfigueiredo – Construção e Reforma; COGEL – Construtora de Obras Gerais	IBHES – Instituto Belo Horizonte de Ensino Superior; ISEMG – Instituto Superior de Ensino de Minas Gerais; Faculdade do Centro Educacional Mineiro de Belo Horizonte; Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG
Belo Horizonte	Biotecnologia	Síntese Biotecnologia; Biológica Biotecnologia; Myleus Biotecnologia;	Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG; Faculdade São Camilo – Campus

		Mediconchip; Cauembryo; EBD Biotech	BH – Floresta; Faculdade Ciências da Vida; COLTEC; UNIFENAS Universidade; UMA
Juruaia	Confecções (Moda Íntima)	Sensualize; Intima Passion; Le Define Lingerie; Patchouli Lingerie; Del Valle Moda Índime; Ouseeuse / Ouseeuse for Men	SENAC; Centro de Integração Empresa e Escola (CIEE)
Cerrado Mineiro	Cafeeiro	Cafebras; Grão Gourmet; Café Diamantina; Café Viçosa; Incofex Cafeeira; Café Pedra Redonda	Uniasselvi; Univiçosa – Centro Universitário de Viçosa; Universidade do Estado de Minas Gerais, Campus Diamantina; Uninter; Faculdade UNINA
Uberlândia	Moveleiro	SA Fábrica de Móveis; Móveis Uberlândia; Lemes Móveis Planejados; Catiguá Móveis; Versalle Móveis Planejados Uberlândia; Madeiras Ypê Móveis em Madeiras; Aquila Fábrica de Móveis Tubulares	Uniasselvi; FATRA Ensino Superior; ESAMC Uberlândia; UniDomBosco Uberlândia – Martins; Facsete Uberlândia

Fonte: Elaborado pelo autor do presente estudo.

Braz de Oliveira e Silva (2007) buscou a realização de uma análise sobre o *cluster* da construção em Minas Gerais, com ênfase para as empresas da região metropolitana de Belo Horizonte, no qual constatou a formação de equipes interorganizacionais, ampliando o fluxo de conhecimento e as experiências compartilhadas das empresas de construção na região. O autor destaca que mesmo

com os interesses coletivos se sobressaindo, os interesses de cada empresa prevalecem. De acordo com Stehling (2012), as empresas construtoras de Belo Horizonte possuem um forte apelo para a tecnologia e para a inovação. Em relação ao *cluster* mineiro de biotecnologia, Castro e Basques (2020) o reafirmam como um dos principais aglomerados brasileiros nesse campo de atuação, com a cooperação das empresas no sentido de aprimorar as práticas de comunicação e do uso de inovação e tecnologia.

No contexto de vestuário, a pesquisa identificou que o *cluster* de Juruaia, o qual fora abordado nos estudos de Eliza (2014), consiste em um aglomerado de empresas de médio e pequeno porte que atuam na capital da *lingerie*. A autora destaca que

[...] a concentração de empresas é considerada como um mecanismo de desenvolvimento local para a cidade de Juruaia, pois trouxe benefícios relevantes a cidade, como fortalecimento do comércio local, o aumento de empregos, a abertura de novas lojas, a vinda de atacados para oferecer insumos para a produção das peças, a abertura de indústrias que produzem matéria-prima utilizadas nos produtos fabricados, a abertura de lojas especializadas em máquinas de costura e em acessórios para as lojas, além da abertura de restaurantes e hotéis. (ELIZA, 2014, p. 59).

Ghelli (2002) destaca que o *cluster* do café no cerrado mineiro permitiu o alcance de prosperidade e progresso na região, englobando um conjunto de empresas, entidades e instituições que interagem em um espaço geográfico definido, comprometidas com o crescimento competitivo superior regional. Por fim, tratando-se desse *cluster*, Gondin (2011) destaca um grande nível de integração entre as empresas que o compõem, fornecedores e consumidores, o que aumenta a relevância especializada do APL e contribui para o desenvolvimento regional.

Sobretudo se tratando de Minas Gerais e de São Paulo, dá-se pouca ênfase aos estudos consultados para os *clusters* de vestuário. Diante disso, o tópico seguinte contemplará essa questão.

3.3 PANORAMA SOBRE O SETOR DE VESTUÁRIO NOS *CLUSTERS* CATARINENSE, PAULISTA E MINEIRO

Conforme observado no tópico anterior, em especial nos casos de São Paulo e Minas Gerais, dá-se pouca ênfase para a existência de *clusters* vestuaristas, ao contrário do que ocorre em Santa Catarina. O presente capítulo busca analisar tal

questão de modo aprofundado, reunindo as informações encontradas que permitam a construção de um panorama nesses três estados brasileiros.

Sohn *et al.* (2015, p. 15) buscaram analisar o *cluster* vestuarista do Vale do Itajaí na medida da transmissão do conhecimento entre as empresas nessa região do estado de Santa Catarina, afirmando que os resultados indicaram que “[...] as empresas e instituições localizadas no Vale do Itajaí não reforçam sua capacidade competitiva por meio de ações conjuntas deliberadas”. Os autores identificaram uma tendência de queda nas exportações entre tais empresas de vestuário, com crescimento do número de importações que pode comprometer a competitividade do *cluster* e as oportunidades para a aquisição de conhecimento externo à região.

Em outro estudo realizado por Sohn *et al.* (2015, p. 108), apontou-se que o *cluster* de “[...] vestuário do Vale do Itajaí abrange diversos municípios que se localizam principalmente na porção média do Vale [...]”, tendo como polo Blumenau e com uma estrutura empresária heterogênea na qual as MPEs correspondem a 96% de todas as empresas. A atualização tecnológica das empresas vestuaristas desse *cluster* foi insuficiente para a manutenção de seu desempenho no mercado externo, que apresenta uma queda desde o ano de 2004.

De acordo com Dagnoni Mondini, Amal e Gomes (2016), municípios que integram o *cluster*, como Ilhota, contam com empresas que buscam melhorar a capacidade de inovações nas dimensões de eficiência e eficácia, com fontes inovadoras que impactam positivamente no desempenho a partir de pesquisas realizadas por órgãos do governo e com o emprego dos conhecimentos de fornecedores de equipamentos, materiais e componentes. Os autores ressaltam que os *clusters* de vestuário no Vale do Itajaí reconhecem que “[...] a concentração de empresas atrai mais clientes, favorece o acesso à mão de obra especializada e aproxima fornecedores, mas [...] existe apenas um aproveitamento passivo dessas externalidades promovidas pela proximidade geográfica” (DAGNONI MONDINI; AMAL; GOMES, 2016, p. 291).

Os autores mencionados também apontaram para uma cooperação/interação fraca entre empresas que compõem o *cluster* vestuarista do Vale, com relações de confiança inexistentes e escassez de projetos cooperativos. O *cluster* de vestuário estabelecido no sul catarinense (municipalidades de Araranguá, Criciúma e Braço do Norte), já abordado brevemente no tópico 2.2.1, também conta com colaboração

bastante limitada e que poderia ser melhor aproveitada (DAGNONI MONDINI; AMAL; GOMES, 2016). Roman e Osinski (2014) lecionam que no *cluster* vestuarista da região Sul, o ponto positivo se dá, sobretudo, nas contribuições mútuas das empresas em questão para o desenvolvimento local, tendo como principal ponto negativo a existência de custos competitivos nas indústrias correlatas e de apoio, constituídos com o intuito de fomentar e estimular as interações interempresariais.

Villan (2016, p. 151) aponta que as “[...] cidades mais representativas e com constante representatividade para o setor são Blumenau, Jaraguá do Sul, Brusque, Criciúma, Pomerode e Joinville [...]”, as quais poderiam se constituir como um *cluster* catarinense propriamente dito, trocando experiências e realizando um esforço conjunto para fortalecer o setor de vestuário catarinense.

Destaca-se que:

Considerando o nível de concentração de empregados, identifica-se que **o estado de São Paulo possui o maior *cluster* nacional, em seguida, Santa Catarina e, posteriormente, Minas Gerais**. Isso demonstra que o *cluster* setorial em Santa Catarina tem relevância e, em relação ao país, se desprende da região sudeste. O nível de contratação de empregados, ainda revela que dados alusivos aos valores brutos de produção e receitas líquidas de vendas, são relativos à formação de cada um desses *clusters* nacionais. Outrossim, os dados revelam que agrupamentos do setor centrados em poucos municípios há maior concentração de empregados e geram maiores quantidades de produção. (VILLAN, 2016, p. 135, grifos nossos).

A partir desse reconhecimento, evidencia-se a necessidade de um melhor trato da comunidade científica brasileira sobre os *clusters* catarinenses, paulistas e mineiros na indústria de vestuário, com esforços que poderiam contribuir para elencar problemas e buscar soluções para eles. No caso catarinense, considerando o Estado como um polo vestuarista e que conta com a presença de muitos *clusters*, também seria recomendável a consolidação de novas políticas públicas para aprofundar a melhoria do desempenho das empresas atuantes nas regiões, sobretudo com o surgimento de novas crises. A crise pandêmica da Covid-19, por exemplo, fez com que no mês de abril de 2020 a produção do setor vestuarista brasileiro caísse em 90%⁷, o que provocou um efeito devastador nos principais *clusters* brasileiros de vestuário, em especial naqueles localizados em Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais.

⁷ Disponível em: <https://www.jota.info/opiniao-e-analise/artigos/a-pandemia-e-os-seus-efeitos-na-industria-da-moda-19092020>. Acesso em: jul. 2021.

No caso de São Paulo, a pesquisa realizada no tópico 2.2.2 relacionou *clusters* de vestuário em Americana e Birigui. Contudo, a própria capital paulista pode ser considerada um *cluster* vestuarista ao considerarmos a Rua José Paulino, localizada no bairro do Bom Retiro, referência no comércio de vestuário e em fábricas de confecção, segundo informações da FECOMÉRCIO-SP⁸.

Nesse *cluster*, por exemplo, a cooperação e a interação entre as produtoras e os comerciantes inseridas na região produzem resultados positivos. Aguiar, Costa Pereira e Donaiere (2014, p. 14) destacam que nessa região, devido à “[...] concentração de compradores e movimento observado nas lojas, pode-se constatar que esse agrupamento atrai multidões e percebe-se que os fundamentos propostos sobre a competitividade dos *clusters* encontram respaldo na sua totalidade”.

Villan (2016) aponta que São Paulo é o estado mais reconhecido em relação aos *clusters* de confecção e vestuário devido à geração de emprego e renda. A capital paulista e o município de Sorocaba são responsáveis por mais de 50% dos empregos gerados no Estado no setor de vestuário. Para o autor, são quatro os maiores *clusters* paulistas, englobando, além de São Paulo e Sorocaba, os aglomerados de Americana e Taguaí. Neste último, o setor vestuarista, sobretudo por meio das facções, consiste na principal atividade econômica da municipalidade.

A consolidação do setor de vestuário paulista, para Silva (2012), deu-se nas cidades de Campinas, Americana, Santa Bárbara d'Oeste, Indaiatuba, Jundiaí e Limeira. Contudo, outras cidades também vêm se destacando, como Sorocaba, São José do Rio Preto, Taguaí, Itapetininga, Avaré, Cerquilha, Bauru, Auriflama, Ribeirão Preto, além das cidades da região metropolitana como Guarulhos, Osasco e São Bernardo do Campo. Por isso, o panorama de São Paulo é bastante fértil para o fortalecimento dos *clusters* vestuaristas.

Passando para o caso de Minas Gerais, a pesquisa preliminar apresentada no tópico 2.2.3 contemplou apenas os *clusters* de vestuário de Juruaia, que se traduzem em empresas de médio e pequeno porte as quais produzem moda íntima. Pugas, Calegario e Antoniallis (2013) buscaram analisar o APL de vestuário em Divinópolis e verificaram que o *cluster* “[...] possui heterogeneidade interna, ou seja, as empresas

⁸ Disponível em: <https://www.fecomercio.com.br/noticia/referencia-no-comercio-de-vestuario-e-fabricas-de-confeccao-rua-jose-paulino-e-tema-de-video-exclusivo-da-fecomerciosp>. Acesso em: jul. 2021.

pertencentes a esse APL diferenciam-se no grau e na forma”. Os autores apontaram que o *cluster* vestuarista de Divinópolis não conta com um amplo nível de cooperação, com facções e confecções que vivem realidades distintas de acordo com o seu porte de atuação e com as peças produzidas.

Simões (2003) aponta que os *clusters* mineiros do setor contam com uma “[...] não integração da indústria de vestuário com as fibras sintéticas e a de calçados com a de couros e peles e matérias plásticas mostra quão incipientes estes setores mostravam-se no estado”. Mesmo com o reconhecimento de Minas Gerais como um terreno fértil para a formação e o desenvolvimento de *clusters*, há uma escassez assombrosa de estudos que versem sobre tais aglomerações – em um número menor do que as produções científicas dos *clusters* vestuaristas em São Paulo e infinitamente menor do que as produções sobre os *clusters* catarinenses.

Apresenta-se o panorama que considera os *clusters* de vestuário nos três principais polos estaduais do setor, o qual deve ser mais aprofundado com a realização de estudos e pesquisas que não devem partir apenas da comunidade científica, mas também de iniciativas públicas e privadas que possam elencar problemas e estimar soluções para os fenômenos evidenciados, considerando sempre as particularidades das empresas que formam tais aglomerados e das próprias regiões estaduais. É possível contextualizar, no mesmo sentido, a existência de um paralelo entre o panorama geral das MPEs de vestuário no presente capítulo, já que os aspectos gerais que envolvem a análise realizada recaem também sobre os contextos paulista, mineiro e catarinense.

Conforme apontado, o pouco apelo à inovação é retratado como um dos pontos fracos envolvendo as MPEs de vestuário em âmbito nacional. Especificamente no caso catarinense, Hoffman, Sabino e Sabino (2010) realizaram um estudo que contou com a participação de 85 MPEs, no qual ficou constatado que esse quadro geral também se manifesta no *cluster* de Santa Catarina: os micro e pequenos empresários não costumam acompanhar as tendências, restringindo-se a produtos criados na região como fonte de inspiração ou, mesmo atuantes, apenas reproduzindo produtos de outras confecções e grandes marcas. Cumpre-se analisar, nesse sentido, o papel da inovação para o *cluster* de vestuário como um todo na região catarinense.

Santa Catarina representa 26,8% da produção nacional de vestuário e acessórios, superando a produção de São Paulo, que corresponde a 22,5% e sendo

líder do segmento. O mesmo estudo aponta apenas que o estado de Minas Gerais perdeu a terceira posição para o estado do Rio de Janeiro, o qual avançou para uma participação de 11,3%, sem mencionar o novo patamar mineiro⁹. De fato, o Estado conta com industrialização superior à média nacional do segmento, já que apresenta indicador de 47,9% contra 41,2% do Brasil como um todo, de acordo com o levantamento de Produção Industrial Anual do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), tendo como exemplo desse novo momento a empresa Colisão, fundada em 1998 na cidade de Indaial e pautada pela inovação, pela qualidade e pelo conforto em seus produtos¹⁰.

Gomes, Machado e Alegre (2015) ressaltam que o contexto de vestuário (bem como o têxtil, de um modo geral) em Santa Catarina aposta na criatividade e na inovação de produtos e processos para se posicionar no mercado, o que ocorre sobretudo a partir das ações das médias e grandes empresas, inclusive com a participação em eventos de moda para a demonstração dos produtos, espaço que não costuma ser dado às MPEs.

Os autores supramencionados apontam que na dimensão de comportamentos que estimulam a inovação, as empresas vestuaristas catarinenses adotam uma cultura flexível e aberta que influencia a criatividade no ambiente de trabalho, fornecendo os recursos para a geração de novas ideias, reconhecendo que a inovação não consiste em uma opção, mas sim em algo essencial para a sobrevivência das empresas.

Passando para o caso mineiro, Cunha (2013) reafirma a indústria de vestuário como propensa à inovação e criatividade no contexto da própria atuação das empresas. Ou seja: embora o mercado dite a necessidade de inovação para a sobrevivência das empresas, é mais comum que médias e grandes empresas busquem inovar, de modo que as menores acabam apenas reproduzindo as ideias e os produtos dos empreendimentos maiores. Campos (2019) também buscou analisar a questão da inovação no setor de vestuário de Minas Gerais, mais especificamente em Belo Horizonte, também atestando que as empresas costumam estar abertas e com apelo à inovação e criatividade.

⁹ Disponível em: <https://www.noticenter.com.br/n.php?ID=27379&T=santa-catarina-se-torna-lider-na-producao-de-vestuario-e-acessorio>. Acesso em: abr. 2022.

¹⁰ Disponível em: <https://www.nsctotal.com.br/noticias/destaque-nacional-em-confeccao-de-vestuario-santa-catarina-registra-crescimento-no-setor>. Acesso em: abr. 2022.

Tratando-se do caso paulista, a inovação é apontada como um caminho para o alcance de novos segmentos consumidores, mercados regionais e para a ampliação dos canais de distribuição, agregando valor aos produtos com base na busca por novos mercados¹¹. Com base nessas três análises realizadas com os dados encontrados pelo presente autor, é possível apontar que, ao passo que as MPEs de vestuário no contexto catarinense, mineiro e paulista não possuem um grande apelo à inovação, o contrário ocorre nas médias e grandes empresas, que incentivam e estimulam a inovação em produtos e serviços para alcançar o crescimento.

Ademais, embora as maiores empresas não contem com o tratamento diferenciado ofertado às MPEs nos três casos citados, elas dispõem de um maior volume de recursos financeiros, o que, inevitavelmente, acaba gerando ganhos significativos, como a contratação da mão de obra especializada, a aquisição de máquinas e equipamentos e os investimentos em inovação como um todo. Essas empresas maiores costumam já estar consolidadas em seus mercados de atuação, ao contrário da maior parte das MPEs, já possuindo infraestrutura necessária para o aperfeiçoamento constante de suas atividades, ao passo que as MPEs acabam se “espelhando” nos produtos das grandes marcas, reproduzindo-os, muitas vezes, com menor qualidade. Quando consideramos o panorama dos três *clusters* analisados em comparativo com o panorama geral da MPE na indústria de vestuário, constatamos que se trata do panorama das próprias dificuldades das MPEs.

Outro ponto constatado na análise do panorama das MPEs e que pode ser repercutido no contexto dos *clusters* consiste na administração das empresas, considerada por boa parte da literatura como a principal causa de seu insucesso. Silveira (2011) constatou que indústrias como as catarinenses, no caso das grandes e médias empresas, estimulam procedimentos e técnicas de gestão mais sofisticados, como a Gestão por Competências. Ademais, tais empresas de Santa Catarina buscam a disseminação, o compartilhamento e a conversão de conhecimentos tácitos e explícitos.

Assim como ocorre com o fator de inovação para as MPEs em comparação com o panorama geral do *cluster* catarinense, verifica-se que também há distinção quanto aos procedimentos e processos de gestão, que no contexto das maiores

¹¹ Disponível em: <https://www.fiepr.org.br/textil-e-vestuario-investem-em-inovacao-e-produtos-diferenciados-2-95-72768.shtml>. Acesso em: abr. 2022.

empresas são mais sofisticados. Cumpre-se destacar que, como no caso das MPEs, também há poucas informações e poucos estudos publicados sobre o panorama geral dos *clusters* vestuaristas de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais. Contudo, é possível encontrar indícios correlacionados com as forças e fraquezas das empresas industriais pautadas pelos seus portes, com as maiores empresas estando mais propensas à sobrevivência e ao desenvolvimento, ao passo que as MPEs se encontram mais frágeis. Há, assim, um panorama mais favorável compreendendo empresas maiores do que as empresas menores, mesmo com a aglomeração das organizações de vestuário na forma dos *clusters* industriais.

Ademais, destaca-se que o surgimento constante de um grande volume de micro e pequenas empresas em nada ameaça a atuação das médias e grandes empresas, já que as MPEs de vestuário competem entre si por fatias menores do mercado, enquanto as grandes e médias empresas competem entre si pelas fatias maiores.

Segundo dados extraídos da plataforma RAIS/IBGE (2022), 98% das empresas do setor de vestuário dos estados de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais são MPEs¹², representando metade do total de trabalhadores do setor. Analisando cada um dos estados separadamente, a distribuição de empresas por porte é bastante semelhante.

Tabela 1 – Empresas do setor de vestuário por porte – Santa Catarina

Ano	Micros		Pequenas		Médias		Grandes		Total
2002	3.585	84,9%	551	13,0%	81	1,9%	8	0,2%	4.225
2003	3.608	84,5%	574	13,4%	82	1,9%	7	0,2%	4.271
2004	3.787	83,6%	651	14,4%	84	1,9%	8	0,2%	4.530
2005	4.022	83,3%	712	14,7%	87	1,8%	9	0,2%	4.830
2006	4.201	83,1%	748	14,8%	92	1,8%	12	0,2%	5.053
2007	4.530	83,6%	777	14,3%	102	1,9%	12	0,2%	5.421
2008	4.841	84,3%	791	13,8%	98	1,7%	14	0,2%	5.744
2009	5.027	83,7%	854	14,2%	112	1,9%	13	0,2%	6.006

¹² De acordo com o critério de pessoal ocupado, o IBGE define que, para indústrias, considera-se microempresa aquela com até 19 empregados; pequena, aquela com 20 a 99 empregados; média, aquela com 100 a 499 empregados; e grande, a com quadro de pessoal superior a 500 empregados.

2010	5.428	83,5%	939	14,4%	119	1,8%	13	0,2%	6.499
2011	5.652	83,9%	954	14,2%	117	1,7%	12	0,2%	6.735
2012	5.904	84,6%	940	13,5%	121	1,7%	12	0,2%	6.977
2013	6.168	84,9%	959	13,2%	127	1,7%	14	0,2%	7.268
2014	6.168	84,8%	967	13,3%	130	1,8%	12	0,2%	7.277
2015	5.786	84,4%	937	13,7%	119	1,7%	13	0,2%	6.855
2016	5.484	83,6%	945	14,4%	120	1,8%	14	0,2%	6.563

Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) de 2022.

No estado catarinense, a proporção de empresas por porte se mantém ao longo do período de análise. Chama a atenção o crescimento no número de empresas, que registravam 4.225, em 2002, e chegaram a 7.277, em 2014, com um crescimento de mais de 70% em 12 anos. Também merece destaque a queda ocorrida em Santa Catarina a partir de 2014, levando o número de empresas do setor a retomar o patamar de 2011.

Tabela 2 – Empresas do setor de vestuário por porte – São Paulo

Ano	Micros		Pequenas		Médias		Grandes		Total
2002	8.837	86,7%	1208	11,8%	143	1,4%	7	0,1%	10.195
2003	8.834	86,7%	1214	11,9%	140	1,4%	7	0,1%	10.195
2004	9.173	85,6%	1366	12,8%	163	1,5%	8	0,1%	10.710
2005	9.476	85,3%	1463	13,2%	166	1,5%	9	0,1%	11.114
2006	9.831	85,3%	1510	13,1%	178	1,5%	10	0,1%	11.529
2007	10.072	84,8%	1609	13,6%	183	1,5%	9	0,1%	11.873
2008	10.690	85,2%	1662	13,2%	186	1,5%	7	0,1%	12.545
2009	10.847	85,5%	1630	12,9%	198	1,6%	7	0,1%	12.682
2010	11.139	85,0%	1748	13,3%	205	1,6%	9	0,1%	13.101
2011	11.659	85,9%	1701	12,5%	196	1,4%	9	0,1%	13.565
2012	11.709	86,1%	1704	12,5%	172	1,3%	8	0,1%	13.593
2013	11.825	86,2%	1710	12,5%	171	1,2%	10	0,1%	13.716
2014	11.609	86,5%	1627	12,1%	173	1,3%	8	0,1%	13.417

2015	10.969	87,5%	1410	11,2%	157	1,3%	7	0,1%	12.543
2016	10.177	87,3%	1310	11,2%	160	1,4%	7	0,1%	11.654

Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) de 2022.

Em São Paulo, embora mais volumosa em relação a Santa Catarina, a proporção das empresas por porte também não demonstrou alteração substancial, e o crescimento vertiginoso no número de empresas do setor foi mais destacado no período entre 2003 e 2013, alcançando 35% de avanço no período.

Tabela 3 – Empresas do setor de vestuário por porte – Minas Gerais

Ano	Micros		Pequenas		Médias		Grandes		Total
2002	3.928	84,4%	687	14,8%	40	0,9%	0	0,0%	4.655
2003	3.980	84,6%	681	14,5%	42	0,9%	0	0,0%	4.703
2004	4.016	82,5%	799	16,4%	50	1,0%	0	0,0%	4.865
2005	4.176	82,3%	835	16,4%	66	1,3%	0	0,0%	5.077
2006	4.214	82,5%	828	16,2%	65	1,3%	0	0,0%	5.107
2007	4.328	82,6%	846	16,1%	64	1,2%	2	0,0%	5.240
2008	4.463	82,4%	883	16,3%	68	1,3%	2	0,0%	5.416
2009	4.559	83,1%	865	15,8%	60	1,1%	2	0,0%	5.486
2010	4.782	82,2%	968	16,6%	64	1,1%	3	0,1%	5.817
2011	4.927	83,0%	933	15,7%	70	1,2%	3	0,1%	5.933
2012	4.940	83,4%	911	15,4%	67	1,1%	4	0,1%	5.922
2013	4.910	83,2%	921	15,6%	66	1,1%	4	0,1%	5.901
2014	4.904	83,9%	879	15,0%	61	1,0%	4	0,1%	5.848
2015	4.584	84,7%	774	14,3%	50	0,9%	5	0,1%	5.413
2016	4.239	84,5%	727	14,5%	47	0,9%	4	0,1%	5.017

Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) de 2022.

Já em Minas Gerais, a realidade do número de empresas do setor e a proporção por porte se assemelham mais ao estado catarinense, no entanto o crescimento no período, que merece destaque na trajetória das empresas mineiras, entre 2002 e 2014, foi muito menor em relação à experiência de Santa Catarina.

Enquanto o estado catarinense cresceu 74% no número de empresas do setor, Minas Gerais avançou apenas 25%. Não obstante, a partir de 2014, a queda também afetou o estado mineiro, mas de forma ainda mais abrupta, levando o volume de empresas, em 2016, a números próximos ao que foi registrado em 2005.

Contudo, observa-se nos três estados estudados um crescimento expressivo no número de MPEs, sobretudo entre o período dos anos de 2002 e 2013, com destaque para Santa Catarina, que apresentou expansão de 72,3%, seguida por São Paulo, com 34,7%, e por Minas Gerais, com 26,3%.

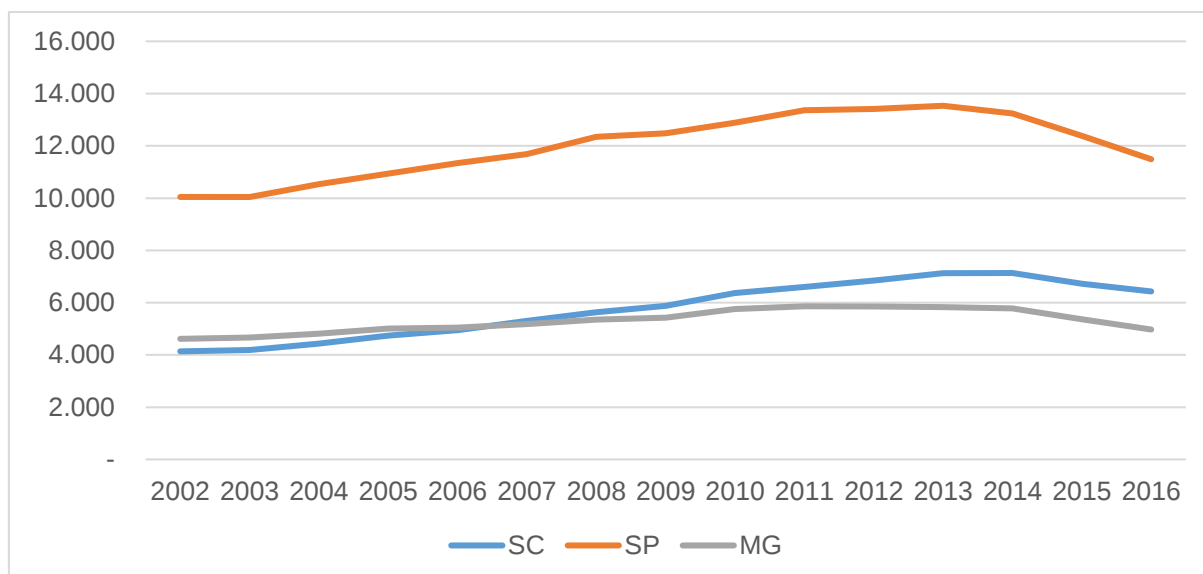
Tabela 4 – Micro e pequenas empresas do setor de vestuário nos estados de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais

Ano	SC		SP		MG		Total
2002	4.136	22,0%	10.045	53,4%	4.615	24,6%	18.796
2003	4.182	22,1%	10.048	53,2%	4.661	24,7%	18.891
2004	4.438	22,4%	10.539	53,2%	4.815	24,3%	19.792
2005	4.734	22,9%	10.939	52,9%	5.011	24,2%	20.684
2006	4.949	23,2%	11.341	53,2%	5.042	23,6%	21.332
2007	5.307	23,9%	11.681	52,7%	5.174	23,3%	22.162
2008	5.632	24,1%	12.352	52,9%	5.346	22,9%	23.330
2009	5.881	24,7%	12.477	52,5%	5.424	22,8%	23.782
2010	6.367	25,5%	12.887	51,5%	5.750	23,0%	25.004
2011	6.606	25,6%	13.360	51,7%	5.860	22,7%	25.826
2012	6.844	26,2%	13.413	51,4%	5.851	22,4%	26.108
2013	7.127	26,9%	13.535	51,1%	5.831	22,0%	26.493
2014	7.135	27,3%	13.236	50,6%	5.783	22,1%	26.154
2015	6.723	27,5%	12.379	50,6%	5.358	21,9%	24.460
2016	6.429	28,1%	11.487	50,2%	4.966	21,7%	22.882

Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) de 2022.

A exposição gráfica deixa ainda mais claro o intenso crescimento do número de MPEs vestuaristas em cada estado e destaca o avanço de Santa Catarina, que, a partir de 2007, ultrapassa o estado mineiro em número de MPEs do setor.

Figura 2 - Micro e pequenas empresas do setor de vestuário nos estados de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais



Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) de 2022.

Analisando o crescimento anual do número de MPes vestuaristas de cada estado, fica ainda mais notável o avanço catarinense. No período de análise, Santa Catarina apresentou crescimento anual médio de 3,3% no número de empresas, enquanto São Paulo cresceu 1,0% e Minas Gerais 0,6%. As MPes catarinenses do setor aumentaram mais em volume de empresas nos anos de 2007, com 7,2% de crescimento em relação ao ano anterior, e de 2010, com 8,3% de crescimento também em relação ao ano anterior. Já as MPes paulistas do setor apresentaram maior crescimento no número de empresas no ano de 2008, com 5,7% de aumento em relação ao ano anterior, enquanto o melhor ano de crescimento no número de MPes mineiras do setor vestuarista foi 2010, com avanço de 6,0% em relação ao ano anterior.

Tabela 5 – Aumento/redução anual do número de micro e pequenas empresas do setor de vestuário nos estados de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais

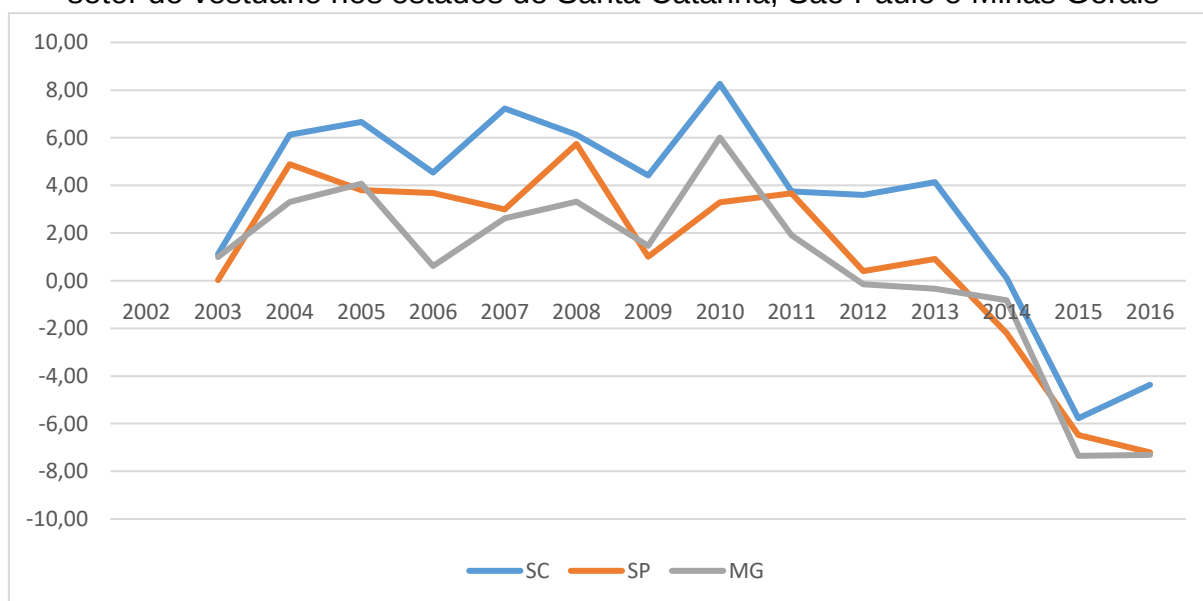
Ano	SC	SP	MG
2002	-	-	-
2003	1,1%	0,0%	1,0%
2004	6,1%	4,9%	3,3%
2005	6,7%	3,8%	4,1%

2006	4,5%	3,7%	0,6%
2007	7,2%	3,0%	2,6%
2008	6,1%	5,7%	3,3%
2009	4,4%	1,0%	1,5%
2010	8,3%	3,3%	6,0%
2011	3,8%	3,7%	1,9%
2012	3,6%	0,4%	-0,2%
2013	4,1%	0,9%	-0,3%
2014	0,1%	-2,2%	-0,8%
2015	-5,8%	-6,5%	-7,3%
2016	-4,4%	-7,2%	-7,3%

Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) de 2022.

Na exposição gráfica, chama a atenção uma relativa sincronia nos estados em relação ao aumento e à redução anual do número de MPes, com destaque para o encolhimento do setor a partir do ano de 2012. Com a redução do número de MPes do setor, em 2016, Santa Catarina volta a ter o mesmo número de MPes que possuía em 2010, enquanto São Paulo reduz ao mesmo número de MPes de 2006 e Minas Gerais ao mesmo número de MPes de 2005.

Figura 3 – Aumento/redução anual do número de micro e pequenas empresas do setor de vestuário nos estados de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais



Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) de 2022.

Em suma, para possibilitar uma análise ainda mais consistente do panorama geral que envolve os *clusters* catarinense, paulista e mineiro, no último capítulo, está apresentada a indústria de vestuário ante as políticas industriais, a eficácia dessas políticas para as MPEs e comparativos entre variáveis do setor.

Capítulo II

4 DA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA À CONSTITUIÇÃO DE LEGISLAÇÃO PARA AS MPES: ENTRE IMPACTOS E AVANÇOS (1980-2000)

Alves (2008, p. 13) contempla que o “[...] processo de transformação tecnológico setorial e a reestruturação das empresas do setor de vestuário é bastante lento e atinge as empresas de forma assimétrica [...]”, com as MPes brasileiras da indústria vestuarista enfrentando dificuldades de operacionalização para se manterem competitivas, já que a maior parte não possui recursos financeiros para a adoção de inovações tecnológicas em função de riscos e adversidades econômicas e do grau de abertura do exterior ao setor.

A autora mencionada analisou as principais consequências do processo de reestruturação produtiva no setor de vestuário no âmbito das relações de trabalho: para ela, o termo “requalificação dos trabalhadores” pode muito bem ser substituído por “desqualificação dos trabalhadores”, já que tal processo precarizou os vínculos empregatícios no setor, com a terceirização sendo utilizada como um mecanismo para contornar as obrigações tributárias e trabalhistas.

Ora, seguindo essa perspectiva, não sealaria nem mesmo em uma terceirização no setor de vestuário potencializada pela reestruturação produtiva da indústria, mas sim de uma verdadeira informalização e subcontratação. A terceirização acaba servindo, assim, como uma “máscara” para camuflar a violação de direitos e contribuir para a precarização do trabalho na indústria de vestuário. Ao considerarmos as MPes que enfrentam dificuldades bastante particulares para sua sobrevivência e para manterem-se competitivas, a informalidade surge como um problema acentuado, como veremos mais adiante.

De acordo com Coutinho (2013), a partir de 1980, passou a ser intensificado o surgimento de pequenas fábricas vestuaristas, as quais ofereciam trabalho informal e precarizado. Foi nesse período, para a autora, que se iniciou o fenômeno dos trabalhadores autoempregados e que costuram em fábricas fora dos padrões trabalhistas, com a tendência da terceirização, o que, com o passar do tempo, deixou de ser exceção para tornar-se regra.

Embora muitos autores apontem para a reestruturação produtiva como um “processo tardio” no caso brasileiro, iniciado na década de 1990, Krost e Brandão

(2017) apontam que o setor de vestuário e os demais segmentos industriais passaram a ser significativamente afetados na década de 1980, não ficando imunes à instabilidade financeira e política do País, com sucessivas trocas de moedas, planos econômicos, desemprego e valorização do dólar.

Para os autores, o principal ponto que justifica o início do processo de reestruturação produtiva da indústria vestuarista nacional na década de 1980 se deve ao fato de que nesse período passou a ocorrer a transferência de parte das atividades a terceiros (ou seja, às facções), ocasionando a redução do quadro de empregados e a precarização nas condições de trabalho. Destacam, entretanto, que a reestruturação produtiva do setor desencadeou efeitos mais nefastos na década seguinte. Entre 1990 e 1999, juntamente com a indústria têxtil, ocorreu a extinção de 295.000 empregos, 54% do total, sinalizando a clara opção da classe empresária pela aceleração de um processo de reestruturação produtiva.

Segundo Lins (2018, p. 6), “[...] desde as últimas décadas do século XX, a produção de vestuário adquiriu contornos de indústria internacionalizada [...]”, com transformações regulatórias as quais resultaram em processos de reestruturação que aprofundaram a subcontratação/terceirização, implicando em capacidades de trabalho e produção situadas em âmbito nacional.

O autor destaca que na década de 1990 mudanças como a abertura comercial, as desregulamentações, as privatizações e a valorização cambial provocaram um forte aumento das importações e maiores dificuldades para exportações, medidas que afetaram as empresas vestuaristas de diversas formas, conforme o tamanho das empresas e suas possibilidades para importar bens de capital e insumos de matérias-primas do exterior, ou seja, para avançar em modernização produtiva e atualização tecnológica.

Teixeira (1998) aponta que o processo de reestruturação produtiva que se intensificou no setor de vestuário a partir das décadas de 1980 e 1990 gerou uma nova forma de produção dos itens dessa indústria, potencializando a exploração da mais valia. A alusão traçada pelo autor envolve as grandes unidades de capital que modificaram o *layout* de suas estruturas produtivas num gigantesco esqueleto mecânico em que é possível caminhar por vértebras, metros e mais metros sem encontrar uma única alma viva.

Ainda que esse esqueleto possa se movimentar por si mesmo, ele precisa de uma fonte "externa" que o alimente. A subcontratação é, assim, a fonte de seu movimento mecânico. Ademais, "[...] essas grandes unidades de produção contam com um contingente de trabalhadores domésticos, artesanais, familiares, que funcionam como peças centrais dentro dessa cadeia de subcontratação" (TEIXEIRA, 1998, p. 69).

Caleffi (2008, p. 25) parte dos ensinamentos do autor supramencionado para afirmar que na

[...] indústria de confecção de vestuário a reestruturação produtiva vem ocorrendo com "a fonte externa" de que nos fala Teixeira: a terceirização da produção, uma tendência mundial, enquanto a empresa concentra-se em atividades de design e marketing.

A autora caracteriza a terceirização como um fenômeno que se constitui a partir do movimento de autoexpansão do capital, com potencial para administrar as crises, correndo internacionalmente com malefícios para os trabalhadores de países periféricos, com salários reduzidos e más condições de trabalho.

Ao avançar na discussão, Caleffi (2008) abrange que tal fenômeno gera fragmentação do processo produtivo, gerando o seu esvaziamento: na *lean production* existem, por exemplo, empresas de confecções com grande capacidade produtiva que sequer possuem uma máquina de costura. Um exemplo é o polo de vestuário localizado em Criciúma/SC: em um intervalo de dois anos, uma indústria situada nessa municipalidade pode passar a produzir de 20 para 90 peças novas ao mês, aproximando a criação e o descarte em uma lógica inerente ao consumo.

Encontramos, assim, a partir da década de 1980, em especial na década de 1990, uma necessidade constante das indústrias que compõem o setor de vestuário de produzir mais e gastar menos, incluindo, nesse contexto, as micro e pequenas empresas como agentes que impulsionam tal setor. A partir dos movimentos da reestruturação produtiva, o fenômeno da terceirização se intensificou e passou a vigorar no vestuário brasileiro, a espelho de outros países onde tal realidade já estava consolidada anteriormente. Quando se cita o exemplo de uma indústria que passa a produzir 90 peças por mês ao invés de 20 em um curto intervalo de tempo, estamos falando da necessidade de aumento da variedade de produtos como uma necessidade relacionada ao padrão de acúmulo de capital.

Tomazela (2009) ressalta a informalidade como uma característica padrão da indústria brasileira de vestuário, sobretudo pelo fato de contar com um grande número de pequenos empreendimentos, os quais adotam a contratação informal de trabalhadores e prestadores a partir da necessidade de produzir cada vez mais com o emprego de menos recursos, algo que era característico nas últimas duas décadas do século XX e que ainda se faz presente na atualidade.

Ao aprofundar nas questões relacionadas à reestruturação produtiva com foco para a terceirização na década de 1990, Caleffi (2008, p. 27) destaca que "[...] a implantação de políticas neoliberais, ocorrida no início dos anos 1990 no Brasil, expressa na abertura às importações, exerceu forte repercussão na indústria têxtil e vestuarista". Desde 1995, representantes do setor protestam contra isso, em especial contra os importados chineses, reivindicando o aumento das alíquotas de importação, o que revela as contradições do setor, já que os empresários vestuaristas adquirem equipamentos e tecidos para suas indústrias também da China.

Coutinho (2013) identificou em seu estudo que a presença de imigrantes na indústria de vestuário de Nova Iorque é uma das características essenciais da reestruturação produtiva e da precarização do trabalho, já que os empresários "se aproveitam" das condições dos imigrantes para impor condições de trabalho que beneficiam apenas a produtividade, como ao exigir longas jornadas de trabalho sem oferecer uma remuneração justa. Para a autora mencionada, o exemplo mais emblemático da inserção dos imigrantes no vestuário brasileiro se dá em São Paulo, em especial com bolivianos, peruanos e paraguaios que ingressam nas atividades do setor.

Percebe-se, assim, que a reestruturação produtiva culminou na intensificação quase predatória da precarização das condições de trabalho no setor de vestuário. Quando a terceirização é legitimada por lei, mesmo que as leis fossem justas e assegurassem o mínimo necessário para fomentar a união e a valorização dos trabalhadores, há ainda o problema da informalidade.

Montali (2000) destaca que algumas das tendências do mercado de trabalho brasileiro no vestuário que se intensificaram na década de 1990 já eram observadas na década de 1980 com o crescimento da informalização do trabalho e a redução do assalariamento do emprego industrial. Tais tendências são oriundas da reestruturação produtiva e refletem a dinâmica do nível de atividade da economia nacional, cuja

oscilação ao longo das décadas de 80 e 90 repercutiram negativamente sobre o nível geral de emprego no setor de vestuário.

Para Montali (2000), as políticas recessivas, de desregulação e redução de papel do Estado, com abertura comercial abrupta, taxas de juros elevadas e de apreciação comercial na década de 1990 são as principais responsáveis pela consolidação de um cenário desfavorável ao comportamento geral do emprego nacional. O plano de estabilização de 1994 se somou à deterioração do mercado de trabalho no setor de vestuário brasileiro, gerando um cenário insólito com a perda constante de empregos formais gerados nessa indústria (fala-se no encolhimento da oferta de empregos formais) e com o aumento da precarização.

Ao aprofundar em questões políticas e de legislação, Silva de Moraes (2008) aponta que a terceirização fora regulamentada pela Lei nº 7.102/83 para a vigilância, conservação e limpeza e para serviços especializados ligados à atividade do tomador, nem sempre materializando o vínculo de emprego na atividade-meio. Havia, dessa forma, a reunião de condições para a intensificação da terceirização aliada ao processo de reestruturação produtiva.

Em estudo intitulado “A nova morfologia do trabalho e as formas diferenciadas da reestruturação produtiva no Brasil dos anos 1990”, Antunes (2014, p. 19) aponta que “[...] a processualidade da reestruturação produtiva foi muito intensa ao longo dos anos 1990, como consequência da política de abertura econômica e de liberalização comercial que desorganizou fortemente as indústrias desse setor”. Nessa década, a Hering, para citar o exemplo de uma gigante de vestuário catarinense, terceirizou mais de 50% de sua produção, acarretando em desemprego para cerca de 70% de sua força de trabalho, assim como a Levi Strauss do Brasil, que criou, na mesma década, uma “cooperativa”, eliminando praticamente todos os postos de trabalho.

Em um primeiro momento, é possível pensar que as micro e pequenas empresas seriam as principais beneficiadas desse processo, já que receberiam a demanda. Contudo, o que se observou foi a ampla precarização, com tais empresas optando pela terceirização para conseguirem lidar com a demanda. Crestana (2013, p. 207) aponta que “[...] é muito comum as grandes marcas de roupas contratarem médias, pequenas ou microempresas para confeccionarem seus produtos de acordo com as suas diretrizes, o que, normalmente, ocorre mediante a celebração de contratos de facção”.

Segundo o estudo de Caleffi e Jinkings (2010), em uma empresa de vestuário situada no sul catarinense, 95% de toda a força de trabalho era terceirizada. Dentre os trabalhadores terceirizados, as autoras identificaram que existe o trabalho formalizado, porém precarizado pelas condições e relações de trabalho: as condições salariais e de trabalho, incluindo a possibilidade de crescimento dentro das empresas, são um privilégio destinado para uma pequena parcela dos trabalhadores quando comparadas às condições laborais das facções que se caracterizam como micro e pequenas empresas.

Para Fronza e Inacio (2019, p. 8), “[...] na dinâmica de acumulação flexível, após a legalização de todas as formas de terceirização, intensificam-se os processos de exploração, amplia-se a informalização e a cadeia de exploração do trabalho alheio [...]”, fazendo menção à nova legislação como uma forma para legitimar a terceirização como uma prática comum na indústria vestuarista. O processo de reestruturação produtiva, iniciado na década de 1980 e consolidado na década seguinte e em meados da primeira década do século XXI, permanece em curso e afeta as dinâmicas do mercado de trabalho do setor.

Como visto, as políticas públicas, por meio de legislações, foram de extrema relevância no contexto da reestruturação produtiva e dos efeitos da onda terceirizante para as micro e pequenas empresas vestuaristas brasileiras. Com tal processo ainda em curso, verifica-se a necessidade de uma nova abordagem legal para tais empresas, com o intuito de evitar a propagação da informalidade e da precarização do trabalho, já que, embora elas sejam o principal mecanismo de consolidação da indústria de vestuário, representando quase a totalidade do número de empresas nacionais, elas não competem em igualdades de condições e sofrem de modo demasiado com a falta de recursos financeiros e outros aspectos.

4.1 IMPACTOS DA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA DA INDÚSTRIA DE VESTUÁRIO (A TERCEIRIZAÇÃO)

Diniz (2019) destaca que a corrida científica e tecnológica provocou mudanças significativas no âmbito dos arranjos produtivos como um todo com o avanço do processo de desconcentração econômica e industrial, contribuindo para o processo de reestruturação produtiva.

Oliveira, Jardim e Silva (2021) apontam, contudo, que a reestruturação produtiva não é algo necessariamente novo, já que a mudança do modelo de proteção industrial passou a ser anunciada na década de 1990, diante da proeminência do capitalismo de finanças e da crise do sindicalismo. De acordo com os autores, em tal década, novas dinâmicas do mundo do trabalho surgiram, como as formas de contratações flexíveis, tais como o tempo parcial, trabalho precário e subempregos, ao mesmo tempo que as políticas de proteção ao indivíduo passaram a ser substituídas por políticas de aumento de competitividade.

Segundo Scheffer Garay (2010, p. 2), reestruturação produtiva “[...] é o termo que engloba o grande processo de mudanças ocorridas nas empresas e principalmente na organização do trabalho industrial nos últimos tempos [...]”, estando relacionada à introdução das inovações tecnológicas, organizacionais e de gestão, que buscam alcançar uma organização de trabalho mais integrada e flexível. A autora destaca que a crise de acumulação de capital desencadeada na década de 1970 no âmbito internacional e em 1990 no Brasil deu ensejo para a busca de novos padrões e novos modelos organizacionais com o intuito de promover a sobrevivência das empresas e das indústrias e para enfrentar os desafios do acirramento da competitividade.

É indispensável compreender que uma empresa não é uma “ilha”, independentemente do seu âmbito de atuação ou nicho de mercado. Uma empresa está inserida na sociedade e deve acompanhar as mudanças que dela emanam. Mudanças tecnológicas, por exemplo, apesar de terem promovido grandes revoluções em todos os setores industriais ao longo das últimas décadas, são uma tendência ainda em curso. Essa é a premissa fundamental para compreender o processo de reestruturação produtiva: a necessidade de se adaptar ante a novos cenários e desafios. Contudo, o surgimento do trabalho flexível levanta outras indagações, como aquelas que envolvem a preocupação com a perda de Direitos Trabalhistas historicamente contraídos pela classe trabalhadora e a criação/o acentuamento de insegurança no mercado de trabalho. Tais questões serão abordadas mais adiante no presente estudo.

Figueiredo *et al.* (2007) destacam que com a crise do modelo fordista, as empresas ocidentais buscaram a incorporação de inovações tecnológicas e organizacionais engendradas e difundidas com o avanço do ideário japonês a partir

da década de 1980, sendo a implantação desse conjunto de inovações denominada “reestruturação produtiva”, que não consiste em um processo findo, visto que ainda permanece em curso. O fenômeno da terceirização, de acordo com tais autores, é característico do processo de reestruturação.

Antes, porém, torna-se possível traçar uma breve reflexão acerca das ideias defendidas pelo importante teórico e revolucionário comunista Vladimir Ilyich Ulianov, mais conhecido por seu pseudônimo Lenin.

Lenin (1922-1924) enxergava os avanços dos capitalismos como um conjunto que faria com que o sistema reunisse toda a ferocidade da exploração burguesa, com a elaboração de métodos de trabalho considerados mais racionais dentro da lógica do acúmulo de capital¹³, de modo que, com os avanços tecnológicos, os processos de trabalho seriam cada vez mais precarizados com a realização de experimentos diversos, os quais seriam, por si só, conquistas capitalistas.

Ora, ainda que Lenin não tenha tratado, ao longo de sua vasta obra, especificamente das concepções futuras, que sequer pareciam possíveis à época, ele compreendia que os trabalhadores eram meros instrumentos manipulados em favor do capital. Ao passo que ele propunha a redução da jornada para a classe trabalhadora, com seis horas de trabalho físico ao dia para cada adulto e quatro horas de trabalho para a administração do Estado¹⁴, ele entendia que o capitalismo inevitavelmente levaria à precarização, com o trabalhador sendo uma peça explorada pelos detentores do capital.

No contexto da evolução econômica e das mudanças nas relações de produção na Rússia czarista do início do século XX, Lenin introduziu o conceito de quarteirização (ou subcontratação) em sua obra seminal "O Desenvolvimento do Capitalismo na Rússia". Esta análise crítica busca destacar a relevância histórica e econômica da quarteirização, bem como sua contribuição para o entendimento das mudanças nas relações de produção em um período crucial da história russa.

Lenin (1916) descreveu a quarteirização como um estágio intermediário no processo de transição das relações de produção feudais para as capitalistas. No contexto rural, observou-se a divisão das grandes propriedades (latifúndios) em

¹³ Ver mais em: LENIN, V. I. As tarefas imediatas do poder soviético. *In*: BERTELLI, A. R. (org.). **Lênin**: Estado, ditadura do proletariado e poder soviético. Belo Horizonte: Oficina de Livros, 1988.

¹⁴ Ver mais em: LENIN, V. I. Primeira versão do artigo “As tarefas imediatas do poder soviético”. *In*: BERTELLI, A. R. (org.). **Lênin**: Estado, ditadura do proletariado e poder soviético. Belo Horizonte: Oficina de Livros, 1988.

unidades menores, frequentemente alugadas a camponeses, representando uma desintegração das relações feudais tradicionais. Esse fenômeno foi central para a compreensão da transição de uma economia predominantemente agrária e feudal para uma economia cada vez mais orientada para o capitalismo.

Além disso, o autor argumentou que a quarteirização desempenhou um papel crucial na formação de uma classe capitalista emergente na Rússia. Conforme os camponeses e pequenos proprietários de terras se tornavam agricultores capitalistas, a busca pelo lucro por meio da produção e venda de produtos agrícolas estava no cerne desse processo. Essa transformação econômica refletia o surgimento de uma classe burguesa mais poderosa e sua influência crescente na sociedade russa.

Simultaneamente ao processo de quarteirização, Lenin (1982) observou a concentração de capital nas mãos dos grandes proprietários de terras e capitalistas. Isso indicava uma tendência para a consolidação do poder econômico nas mãos de uma elite burguesa, um aspecto crucial a ser considerado na análise da evolução econômica russa.

Em resumo, o conceito de quarteirização, introduzido por Lenin em sua obra "O Desenvolvimento do Capitalismo na Rússia," desempenha um papel fundamental na compreensão da transição da economia russa do feudalismo para o capitalismo no início do século XX. Esta análise crítica destaca a importância histórica da quarteirização como um fenômeno que moldou as relações de produção e contribuiu para a formação de uma classe capitalista emergente na Rússia pré-revolucionária.

A previsão contida na teoria leninista, ainda que não se apropriasse efetivamente dos fenômenos contemporâneos de terceirização e quarteirização, confirmaram-se por meio deles na perspectiva de precarização do trabalho e de supressão dos direitos trabalhistas, gerando modelos e relações de trabalho cada vez mais flexíveis e compatíveis com a exploração trabalhista dentro do sistema capitalista, servindo para "acalmar os ânimos" da população e permitir a manutenção do atendimento aos interesses da burguesia.

Já no pensamento contemporâneo, a terceirização pode ser conceituada como uma tendência das organizações em que a empresa tomadora contrata serviços de uma empresa prestadora ou de outros profissionais terceirizados, sendo uma premissa alinhada ao pensamento do processo estratégico, no qual, inicialmente, as empresas direcionariam atividades consideradas de menor importância para outros,

concentrando-se em suas áreas de especialização e traduzindo-se em ganhos de produtividade e de resultados organizacionais e financeiros (OLIVEIRA, 1994).

Girardi (2006) destaca que a terceirização pode ser definida tanto pela terceirização de pessoal (ou seja, contratação de serviços alheios à atividade principal da organização) ou terceirização de material (contratação de serviços próprios da atividade principal da organização). De qualquer modo, trata-se de uma prática que sempre envolverá a contratação de terceiros para a prestação de serviços.

Como visto anteriormente, a flexibilização trabalhista é uma das premissas fundamentais envolvendo o processo de reestruturação produtiva. A Confederação Nacional da Indústria – CNI (2014, p. 11) aponta que a flexibilização trabalhista “[...] é um fato do mundo atual, é uma realidade presente em todas as cadeias produtivas [...]”, já que a produção se realiza em redes locais, regionais, nacionais e globais, com poucas empresas tendo a capacidade de fazer tudo sozinhas, de modo eficiente e competitivo. Para a CNI (2014), no contexto da reestruturação, a terceirização aumenta a capacidade competitiva das empresas e o seu potencial de sobrevivência e desenvolvimento.

Lessa (2005) aponta que o Toyotismo instaurou uma nova hegemonia do capital ao articular a coerção capitalista e o consentimento do operário: tendo como princípio a fábrica racionalizada, os operários parcelares (do fordismo) foram substituídos por operários polivalentes, que se dividem em grupos de trabalho e competem entre si. No caso brasileiro, no entanto, o complexo de reestruturação produtiva fez uso da estratégia de pesquisa da análise crítica da contradição capital/trabalho.

A autora supramencionada destaca que na década de 1990 o processo produtivo nacional se tornou cada vez mais descentralizado (com a terceirização e a relocação industrial), com tendência a um trabalho mais flexível em que os trabalhadores possuem um menor vínculo empregatício com a empresa.

O Plano Real, de 1994, gerou um impulso para a adoção da automação microeletrônica nos principais polos industriais brasileiros, com o processo de terceirização e a flexibilização das leis trabalhistas (como a Lei do Trabalho Temporário, aprovada em 1998), que consolidaram a flexibilidade da produção e do trabalho, inaugurando uma nova estrutura organizacional do trabalho industrial.

O estudo do fenômeno da terceirização é intrínseco ao estudo da reestruturação produtiva. No entanto, é necessário considerar que as Leis Trabalhistas foram resultado de um esforço histórico, que busca proteger a parte hipossuficiente na relação de trabalho, ou seja, o próprio trabalhador, de eventuais abusos que possam vir a ser cometidos pelos empregadores.

Pode-se afirmar que a terceirização foi adotada pelas indústrias e validada pela legislação com o intuito de atender a fins econômicos: toda e qualquer indústria, mesmo com os processos de automação industrial, é dependente da força de trabalho que é “vendida” pelos trabalhadores. No entanto, quando se tornou insustentável a contratação apenas com um forte vínculo empregatício a partir do avanço do processo de reestruturação produtiva, passaram a ser vislumbradas novas modalidades de contratação, como a própria terceirização.

De acordo com Gounet (1992), os novos métodos de produção podem ser caracterizados a partir de seis pontos:

- a) Produção orientada pela demanda;
- b) Combate ao desperdício;
- c) Flexibilização da organização do trabalho;
- d) Instituição de um sistema de comunicação que otimize o ritmo da produção e dos estoques;
- e) Produção com lotes reduzidos e com modelos de produtos variados; e
- f) Aprofundamento da integração horizontal por meio das subcontratações de fornecedores e clientes.

Em tese, quando se fala de flexibilização da organização do trabalho, não devemos tratar de uma precarização do trabalho como um todo, já que tal flexibilização serve (ou deveria servir) para gerar ganhos mútuos ao empregador e ao empregado. No entanto, ao considerarmos as vantagens e desvantagens de modelos de contratação como a terceirização, isso nem sempre se verifica.

Para Bonfim (2017), a lógica capitalista no âmbito da reestruturação produtiva e da maior flexibilidade trabalhista parte do lema reduzir custos ao menor preço, sendo um símbolo moderno desse alvo a ser perseguido pelo empregador. Para a autora, a terceirização fere direitos importantes dos trabalhadores, como o direito à relação de emprego (artigo 7º, I da Constituição), irredutibilidade de salário (art. 7º, VI), férias (art.

7º, XVII) e redução dos riscos inerentes ao trabalho (art. 7º, XXII) (BRASIL, 1988), dentre inúmeros outros:

A terceirização poderia ser uma boa ideia, se não fosse a grande maioria das experiências ruins que se vê no país com esse tipo de relação de trabalho. A ausência de fiscalização e direitos consolidados e semelhantes aos dos efetivos para os terceirizados acaba por torná-la uma grande vilã. Não é à toa que terceirizar, nos termos apresentados nos últimos tempos, potencializa a capacidade de exploração do trabalho e promove o trabalho análogo ao de escravo mais do que contratação direta de trabalho estabelecida sem a figura de ente interposto. Por conta da condição mais precária, os trabalhadores terceirizados tendem a se esforçar mais para manterem seus empregos e superarem a condição adversa, aceitando a exploração. Esse é o motivo que vincula a terceirização às piores condições de trabalho (degradantes, exaustivas, humilhantes etc.). Com a falta de fiscalização, os trabalhadores terceirizados estão mais sujeitos a acidentes e mortes no local de trabalho do que os trabalhadores contratados diretamente porque, entre outros motivos, as empresas não investem em medidas preventivas. A terceirização como se mostra estabelecida propicia a pulverização da representação sindical, pois dificulta a organização dos trabalhadores para uma solução política da questão. Isso sem falar no muro invisível de preconceito e segregação que impõe, de modo geral, a aceitação de uma subcondição pelo trabalhador terceirizado. (BONFIM, 2017, p. 89).

Ora, a terceirização gera ganhos para as empresas, mas não os gera na mesma medida aos trabalhadores. Pelo contrário: em um cenário de reestruturação produtiva em que vale tudo para manter o emprego, a terceirização não é uma opção, mas sim uma condição imposta aos trabalhadores. Para que eles possam manter a sua subsistência e o sustento de suas famílias, eles acabam entrando no jogo e aceitando as condições precárias de trabalho. Se eles não as aceitam, tudo bem para o empregador, já que contratos de trabalho flexíveis permitem o rápido desligamento desses trabalhadores e a contratação de novos nos mesmos moldes e nas mesmas configurações.

Tais questões serão abordadas com mais afinco ao longo deste estudo, tratando especificamente do setor de vestuário. Contudo, cumpre-se destacar que o processo de reestruturação produtiva afetou todas as indústrias no Brasil e no mundo, assim como as questões que envolvem a flexibilização do trabalho. Idealmente, todos teriam acesso ao pleno emprego e teriam os seus direitos trabalhistas tradicionais protegidos. No entanto, com o avanço dos processos de contratações flexíveis como a terceirização, em alta na atualidade, surgem diversas inquietações e questionamentos sobre a precarização do próprio emprego na indústria.

A flexibilização do trabalho desponta como uma das premissas fundamentais do processo de reestruturação produtiva das indústrias. De modo algum isso significa que as indústrias sejam maléficas ou que se esforcem pelo lucro a partir de abusos em relação aos trabalhadores, já que as teorias administrativas mais aceitas na atualidade partem da valorização do trabalhador como uma prerrogativa para o êxito e o sucesso das organizações. Porém se percebe que os efeitos danosos da reestruturação produtiva acabaram gerando a insegurança e a precarização do trabalho.

Se um trabalhador pode optar pela contratação formal e pela contração de todos os direitos trabalhistas no regime celetista, é certo que ele o fará. A terceirização consiste em uma válvula de escape para manter o acesso ao emprego e a continuidade das atividades industriais no processo de reestruturação produtiva, ainda em curso e com desdobramentos imprevisíveis para as próximas décadas.

Pode-se falar ainda na quarteirização, identificada por Fronza (2017) como o processo em que trabalhador realiza negociações com intermediadores de subcontratação, ou seja, com as empresas de terceirização, sem poder negociar sua força de trabalho com o verdadeiro empregador. A autora, inclusive, realizou um estudo sobre a quarteirização no setor de vestuário em Blumenau/SC, colocando-a como parte constitutiva do sistema produtivo e com as empresas de terceirização realizando a quarteirização, vinculando-se a trabalhadores autônomos, eventuais ou por conta própria, sem que eles possuam contato direto com o empregador.

Em outro estudo, Fronza e Inacio (2019) retomam o debate sobre a quarteirização no setor de vestuário, reafirmando que a flexibilização e o aceite de todas as formas de terceirização geraram um aumento significativo da quarteirização na indústria, de modo indiscriminado e que suprime direitos dos trabalhadores. Los *et al.* (2021) apontam que na atualidade a terceirização e a quarteirização cresceram muito no contexto do setor de vestuário. Contudo, os autores apontam que essa é uma prática “silenciosa” no setor, já que as empresas que fazem uso da subcontratação não divulgam de modo consistente os seus dados sobre a quarteirização, assim como as empresas de terceirização não publicam informações sobre os processos.

Pereira da Silva (2020) cita o exemplo das lojas Animale, que foram responsabilizadas, no ano de 2017, pela produção de roupas utilizando trabalho análogo à escravidão, mas que quando questionadas fizeram uso da quarteirização,

resguardando-se com a afirmação de que todos os trabalhadores assinam contratos de acordo com as permissões autorizadas pela legislação, ou seja, esquivando-se da pergunta e sequer admitindo o uso da terceirização. A autora, nesse sentido, é pessimista quanto à questão: se sequer é possível evitar plenamente o trabalho análogo à escravidão no contexto do varejo, não será possível também eliminar ou diminuir os processos de subcontratação por meio da terceirização e quarteirização.

Krost e Brandão (2017) apontam que a terceirização e a quarteirização são faces ocultas do processo de reestruturação produtiva, de modo que as empresas de vestuário se beneficiam (independentemente de seu porte) da subcontratação para reduzir os custos da produção, uma vez que há legitimidade nessa modalidade de contratação. Assim, tanto os processos de terceirização quanto os de quarteirização acabam sendo um reflexo da precarização do trabalho na indústria de vestuário.

A partir desse entendimento, a seção seguinte abordará, brevemente, sobre a participação das MPEs da indústria de vestuário e os arranjos trabalhistas.

4.2 MPEs VESTUARISTAS E OS ARRANJOS TRABALHISTAS

Segundo Carvalhinha (2006, p. 29), o "[...] setor de vestuário no Brasil foi marcado pela formação de uma base industrial e varejista de artigos de vestuário e afins por imigrantes, na primeira metade do século XX". Já há um século, em 1920, o vestuário era a terceira maior vertente industrial nacional, sendo superado apenas pelos setores alimentício e têxtil, constituindo quase 15% das empresas e 11% do pessoal ocupado.

Carvalhinha (2006) aponta que a história do setor vestuarista brasileiro está intrinsicamente relacionada aos pequenos empreendimentos e ao empreendedorismo como um todo: na década de 1950, por exemplo, tal indústria era composta sobretudo pelas pequenas oficinas semiartesanais de costura, que satisfaziam as necessidades locais, e pela forte presença de costureiras autônomas, que confeccionavam peças de roupas em suas próprias casas. Na década de 1960, com o processo de urbanização e com a constituição de mercados globais de jeans e camisetas, iniciou-se um movimento de estruturação da indústria nacional vestuarista, fortalecido pelo Programa de Sucateamento Compulsório, que vigorou entre 1967 e 1974, sendo o

primeiro estágio de automatização da indústria têxtil brasileira, formando uma base de fornecimento de matérias-primas para a indústria de vestuário.

Para Schipinski Rodrigues (2013), no contexto das décadas de 1960 e 1970, a indústria era estabelecida por empresas pequenas, médias e grandes, com fábricas que possuíam ao menos dez funcionários, salvo no caso das pequenas confecções domésticas que continuaram (como ainda continuam) a existir. A expansão da década de 1970 potencializada pelo milagre econômico e pelo II PND do Governo Militar Ditatorial buscava manter as taxas de crescimento elevadas no País, proporcionando às indústrias uma grande modernização em termos de equipamentos, a partir de empréstimos contraídos no mercado externo, assegurando um rápido desenvolvimento industrial.

Embora o Governo Militar tenha falhado nessa missão de modernização, assim como fracassou em tantas outras, sem conseguir o objetivo desejado (de tornar o Brasil um país desenvolvido e atrair os olhares de grandes potências econômicas), foi nesse período que a indústria de vestuário mais se desenvolveu, mesmo com o acentuamento de crises que acometeram os mais diversos setores. A partir dessa contextualização, passa-se a abordar o local ocupado pelas MPEs no setor de vestuário.

Segundo Cardonetti (2009), ao considerar o volume total de empresas vestuaristas no Brasil, é possível apontar que 82,4% dos negócios são enquadrados como microempresas, 14,9% são empresas de pequeno porte, 2,4% são médias empresas e apenas 0,3% são grandes empresas. Para a autora (2009, p. 58),

A indústria de vestuário tem como característica estrutural básica a grande heterogeneidade das unidades de produção em relação ao tamanho, escala de produção e padrão tecnológico. Esses fatores influenciam diretamente os níveis de preço, produtividade e a inserção competitiva das empresas nos mercados consumidores. A segmentação desses mercados é feita por faixa etária, sexo, idade, nível de renda, entre outros. Essas características colaboram para a existência de um número elevado de empresas de diferentes portes, que procuram conquistar as variações da demanda.

Por se tratar de um setor robusto e pelo fato de o Brasil contar com polos industriais de vestuário que contribuem para transformá-lo em um dos principais produtores globais de tais itens, é natural que exista um esforço de empresários para adentrar nesse mercado. Quando alguém que não tem contato com as pesquisas e os estudos do setor vestuarista publicados ao longo das últimas décadas pensa na

indústria de vestuário, é comum que esse pensamento seja sobre dois prismas: em primeiro lugar, envolvendo as grandes empresas (marcas) de vestuário; e, em segundo, as empresas locais, que quase sempre são micro e pequenas empresas.

O setor de vestuário é fértil para o surgimento de micro e pequenas empresas em âmbito nacional. Ao considerarmos o número de MPEs criadas entre janeiro e abril de 2021, por exemplo, especificamente no varejo, dentre as mais de 1 milhão de organizações abertas, 55,8% atuam no setor do vestuário¹⁵. O fato de existir o potencial varejista de abertura de micro e pequenas empresas que comercializam produtos de vestuário gera também um aumento de demanda para a abertura das MPEs que atuam em tal setor. Ao considerarmos o estudo da Fecomércio-SP, que aborda sobre o setor de vestuário como sendo a atividade mais afetada pelos efeitos econômicos da pandemia da Covid-19 no ano de 2020¹⁶, verifica-se que temos um setor bem consolidado em âmbito nacional e impulsionado pela atuação das micro e pequenas empresas vestuaristas.

O Panorama dos Pequenos Negócios do SEBRAE (2018)¹⁷ aponta que o micro e pequeno empresário vem sendo atraído pelo setor de vestuário ao longo de toda a história industrial do Brasil, inclusive no período atual, uma vez que se trata de produtos de primeira necessidade, assim como ocorre com os produtos de alimentação, limpeza e de higiene. Serra (2001) destaca a atratividade do setor para as MPEs a partir de diferentes questões, como a transferência da fase de costura para os pequenos empreendimentos (terceirização da atividade).

Os arranjos de trabalho no setor vestuarista são bastante complexos. Memoria, Gomes e Verma (2021) apontam que mesmo com o avanço da temática dos Direitos Humanos após a Segunda Guerra Mundial, o trabalho forçado nas cadeias produtivas de vestuário continua sendo uma realidade internacional, nacional e local. Os autores destacam que no setor vestuarista brasileiro a produção costuma ocorrer por meio de uma rede de subcontratação de grandes empresas confeccionistas, a qual descentraliza a produção em médias empresas ou micro e pequenas unidades

¹⁵ Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2021/06/02/mais-de-1-milhao-de-micro-e-pequenas-empresas-foram-abertas-no-pais-em-quatro-meses-aponta-sebrae.ghtml>. Acesso em: ago. 2021.

¹⁶ Disponível em: <https://www.fecomercio.com.br/noticia/vestuario-e-a-atividade-mais-afetada-pela-pandemia-e-deve-fechar-o-ano-com-queda-de-25-no-faturamento>. Acesso em: ago. 2021.

¹⁷ Disponível em: https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/Panorama_dos_Pequenos_Negocios_2018_AF.pdf. Acesso em: ago. 2021.

produtivas, chegando, não raras vezes, ao trabalho em domicílio realizado por costureiras domiciliares nas ditas oficinas de costura que formam cadeias produtivas locais conhecidas como facções.

A subcontratação é apontada como um dos principais problemas para os arranjos trabalhistas no setor:

O setor de vestuário é marcado por grande mobilidade das empresas por diferentes regiões e/ou países e flexibilidade para a transferência da produção, bem como pela dificuldade dos trabalhadores em se organizarem coletivamente. Ademais, há ampla utilização da terceirização, informalidade, baixa remuneração, persistência de acidentes no trabalho [...] a forma de organização da cadeia de vestuário oferece incentivos para a violação de direitos sociais e trabalhistas por conta da alta mobilidade e da pressão permanente por redução de custos [...] as atividades se dão em pequenas oficinas de trabalhadores no setor de confecção de vestuário. Os trabalhos, assim realizados, são de difícil controle, pois as atividades se dão, via de regra, na casa dos trabalhadores, a qual goza de proteção constitucional da inviolabilidade de domicílio, o que dificulta o acesso da inspeção por agentes do Estado. (MEMORIA; GOMES; VERMA, 2021, p. 4).

Ora, há diversas questões pertinentes sobre o aspecto trabalhista do setor vestuarista brasileiro no contexto das MPEs que podem ser abordadas. A partir dessa compreensão, é possível situar tais empresas no âmbito da reestruturação produtiva e as implicações do fenômeno da terceirização com o acompanhamento da legislação específica do setor de vestuário.

4.3 A LEGISLAÇÃO PARA MPEs: O QUE MUDA NA INDÚSTRIA DE VESTUÁRIO

Como visto, a “onda terceirizante” acometeu o setor de vestuário entre as décadas de 1980, 1990 e 2000 e trata-se de um fenômeno bastante complexo que envolve a precarização do trabalho. Sobretudo nos anos de 1990, as políticas públicas geraram efeitos insatisfatórios para otimizar a produção no contexto da reestruturação produtiva, o que denuncia a necessidade de desenvolvimento de diretrizes legais específicas para as MPEs vestuaristas nele inseridas.

A reestruturação produtiva está amplamente associada às políticas neoliberais e à Terceira Revolução Industrial. As MPEs, embora se constituam a parcela majoritária de empresas que compõem o setor de vestuário, não se encontram em paridade de competitividade em termos de recursos financeiros e enfrentam

dificuldades bastante particulares, o que reforça a necessidade de um tratamento diferenciado.

A Lei nº 13.429/2017 (BRASIL, 2017) é a mais recente e a que disciplinou a questão da terceirização no Brasil, dentre outras disposições, mas foi duramente criticada desde a sua elaboração por fornecer uma espécie de “carta em branco” aos empresários de todos os setores econômicos. Cumpre-se destacar que a Lei nº 6.019/74 (que vigorou no recorte temporal de 1980, 1990 e 2000 e versa sobre o trabalho temporário nas empresas urbanas) já considerava em seu artigo 2º o trabalho temporário como aquele prestado por pessoa física contratada por uma empresa de trabalho temporário que se coloca à disposição de uma empresa tomadora de serviços para atender à necessidade de substituição transitória de pessoal permanente ou à demanda complementar de serviços (BRASIL, 1974).

Ora, tal legislação contava com regras específicas envolvendo o trabalho temporário e não abarcava o processo de terceirização. Contudo, a lei de 2017 passou a permitir uma terceirização ilimitada e irrestrita, sem qualquer regulamentação, em uma clara continuidade das políticas neoliberais que precarizaram o segmento de vestuário na década de 1990. Permitir a terceirização nessa modalidade é o mesmo que institucionalizar a informalidade e a precariedade das relações de trabalho nas empresas. Desse modo, um problema que já era grave no contexto da indústria de vestuário se tornou ainda mais complexo.

É importante conhecer os contornos e as especificidades do setor de vestuário, em especial as novas perspectivas e tendências do mundo do trabalho no âmbito da reestruturação produtiva. Conforme apresentado ao longo do presente estudo, trata-se de um setor em que sempre houve a informalidade e a terceirização como formas de burlar a legislação trabalhista, promovendo condições precárias ou mesmo análogas à escravidão para a classe trabalhadora.

Vide a publicação do portal eletrônico DIGITALE¹⁸ de que as MPEs do setor de vestuário (e as empresas têxteis) devem contemplar regras específicas em seus processos produtivos. Dentre as diferentes obrigações (como obtenção de Alvará, disposição das informações do produto, cuidados de conservação, entre outras), há também as obrigações trabalhistas com o contratado:

¹⁸ Disponível em: <https://www.digitaletextil.com.br/blog/legislacao-textil/>. Acesso em: ago. 2021.

- ✓ Pagamento de salário: deve ser realizado até o 5º dia útil do mês, com recibo dos serviços prestados. Sábados não são considerados dias úteis, então se a empresa não funcionar nos fins de semana, o pagamento deve ser efetuado na sexta-feira. Cabe à confecção a emissão da folha de pagamento com descontos firmados na lei;
- ✓ Recolhimento do INSS: também cabe à MPE que atua no vestuário efetivar o recolhimento de INSS dos funcionários registrados (3% a cargo da empresa e 8% a cargo do colaborador) até o vigésimo dia de cada mês;
- ✓ Vale-Transporte: vide a Lei Federal nº 7.318, de 1985, a qual trata que é direito legal do funcionário solicitar vale-transporte para se locomover até o trabalho, com desconto de até 6% do valor fornecido do salário básico do trabalhador;
- ✓ Cadastro Geral de Empregados e Desempregados: toda a movimentação de trabalhadores (demitidos e contratados) deve ser registrada, incluindo aspectos como o recolhimento do FGTS. A publicação destaca que como pequena e média confecção/facção, é indispensável se atentar às necessidades legais no momento de contratação dos trabalhadores, ajudando o colaborador e evitando problemas futuros.

Ora, as regras específicas para as MPEs vestuaristas são burocráticas e onerosas. Isso contribui para a informalização e contratação irrestrita na modalidade de terceirização ante a reestruturação produtiva. A inexistência de uma legislação específica para as MPEs nesse parâmetro contribui para o agravamento do problema, sendo necessária (e indispensável) a atuação do legislador nesse sentido, considerando o panorama atual da indústria de vestuário como resultado dos aspectos relacionados à reestruturação produtiva das décadas de 1980, 1990 e 2000.

Uma legislação específica que realmente possa condicionar as micro e pequenas empresas vestuaristas brasileiras deve abranger o combate à informalidade estrutural do setor, bem como questões pertinentes relacionadas ao processo de terceirização, com regras específicas para a indústria de vestuário. Tratando-se da primeira questão, algumas possibilidades podem ser consideradas pelo legislador:

- Criação de órgãos específicos locais/regionais para a fiscalização das MPEs: com tal criação, órgãos fiscalizatórios poderão adentrar as MPEs para verificar os contratos de trabalho e verificar a existência de informalidade nessas instituições;
- Criação e apoio de instituições para conscientização de micro e pequenos empreendedores de vestuário: como visto, a prática da informalidade é histórica e persistente no âmbito vestuarista. Os micro e pequenos empresários por muitas vezes desconhecem os perigos e as consequências do trabalho informal, cabendo às instituições fornecer o apoio e as informações necessárias para erradicar o trabalho informal no vestuário;
- Regras mais flexíveis, desde que não rompam com a perspectiva fundamental dos Direitos Trabalhistas, também devem ser consideradas, deixando a contratação formal menos onerosa para os empregadores nas MPEs.

Em relação ao contexto de terceirização, tem-se um processo já naturalizado no âmbito da reestruturação produtiva. No entanto, após a admissão da legislação sobre a contratação irrestrita nessa modalidade e considerando a onda terceirizante que já acometia o setor de vestuário desde a década de 1990, é necessário fornecer novas diretrizes legais a partir da legislação específica. Terceirizar não é e nem pode significar a precarização do trabalho no vestuário. Por isso, foram elaboradas as seguintes recomendações:

- Maior fiscalização da estrutura física das empresas para constatar possíveis ambientes insalubres e fornecer ao micro e pequeno empresário de vestuário as diretrizes de mudança e o prazo razoável para a implementação. Enquanto a insalubridade das instalações não for resolvida, é impedida a continuidade da produção, sendo possível realocar as atividades em um novo ambiente;
- Maior fiscalização dos contratos de terceirização, verificando pontos controversos e que desrespeitem os direitos trabalhistas nessa modalidade. Parte-se do pressuposto de que a terceirização irrestrita pode culminar em condições precárias de trabalho, como jornadas

longas e remunerações injustas e até mesmo a condições de trabalho análogas à escravidão;

- Estímulo (captação de recursos) voltado para a constituição de empresas especializadas na terceirização no setor de vestuário, com a finalidade de regulamentar a terceirização de modo ordenado e seguindo as regras fundamentais. Há, então, a possibilidade de contratação de mão de obra terceirizada sem promover a precarização do trabalho.

Tais recomendações podem contribuir para mudar a situação das empresas de vestuário no contexto da terceirização, já que a reestruturação produtiva criou dinâmicas de trabalho desfavoráveis aos trabalhadores terceirizados a partir da década de 1980 e sobretudo na década de 1990. É indispensável lançar novos olhares sobre os problemas trabalhistas que acometem tal setor econômico, buscando esclarecer e buscar solução para diferentes fenômenos que favorecem a precarização do trabalho.

Ademais, é necessário considerar também a constituição de arranjos produtivos locais (*clusters*) nos polos vestuaristas de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais. A constituição desses arranjos produtivos contribui para a criação de melhorias das MPEs vestuaristas, efetivando condições dignas de trabalho ao mesmo passo que estas enfrentam (e continuarão enfrentando) os impactos da reestruturação produtiva.

Destaca-se que não existem legislações específicas que diferenciam os apontamentos aqui apresentados envolvendo os casos catarinense, mineiro e paulista. Em posse desses conhecimentos, o tópico seguinte consiste em uma abordagem envolvendo o controle masculino de um mercado, cuja força de trabalho é predominantemente feminina.

4.4 MERCADO DE TRABALHO FEMININO CONTROLADO POR HOMENS

Antes de aprofundar a discussão sobre o domínio da força de trabalho feminino por parte de homens no setor de vestuário brasileiro, faz-se necessária a apresentação de uma contextualização do tema, envolvendo as questões de gênero,

o mercado de trabalho e reflexões de literaturas importantes como as contidas nos textos '*A Classe Operária tem dois sexos*' (Souza-Lobo), '*A Nova Submissão*' (Moser) e '*O Averso da Moda*' (Abreu). Como visto, é um grande equívoco considerar que, mesmo diante dos avanços em prol da igualdade de gênero ocorrido ao longo das últimas décadas, existe uma igualdade consolidada entre os homens e as mulheres diante das dinâmicas de mercado e da própria indústria do vestuário.

Souza-Lobo (2021), por exemplo, reitera ao longo de sua obra que o universo fabril não é homogêneo, sendo pautado por vivências trabalhistas relacionadas com a realização de tarefas distintas que remetem às distintas qualificações e relações de trabalho. Mesmo diante da desconstrução, ao longo das últimas décadas, de relações entre gênero e trabalho, há ainda uma escancarada relação de dominância dos homens em detrimento das mulheres, o que envolve não apenas o administrador da organização, mas também os melhores cargos e salários.

Justamente por isso, importantes autoras como Abreu (1986) se comprometem com a análise e discussão do 'fator feminino' dentro do setor do vestuário; em seu estudo, a autora demonstra que a mulher foi situada historicamente dentro das indústrias da moda, em especial envolvendo o trabalho a domicílio, o qual se fez presente desde a primeira fase da Revolução Industrial. Enquanto os homens iam efetivamente para o trabalho, as mulheres, além dos cuidados com a casa e com os filhos, se dedicavam às atividades profissionais do setor em suas próprias casas, considerando exercícios como a costura e a pintura, o que demonstra que o capitalismo sequer destruiu as atividades anteriores à automação, e, tampouco, se ocupou de criar igualdades efetivas entre os desiguais.

Já Moser (1985) trata do avanço por uma suposta igualdade de gênero na Indústria para uma inserção subordinada na sociedade preconizada pela produção e pelo consumo dentro de uma lógica capitalista na qual os homens sempre foram tidos como protagonistas.

De acordo com Siqueira e Sampaio (2017), a mulher fora historicamente compreendida como inferior aos homens, devendo zelar pelos cuidados domésticos e pela família enquanto os homens, tidos como mais fortes, são, portanto, aptos a exercer as atividades profissionais. Desse modo, há uma divisão histórica entre o masculino e o feminino no mercado de trabalho, já que este fora desenvolvido e por muito tempo ficou restrito aos homens, enquanto as mulheres deveriam se preparar

para ser, primeiramente, boas filhas obedientes aos pais e, depois, boas esposas obedientes aos maridos.

Maia *et al.* (2018) destacam que no Brasil e no mundo houve a caracterização dessa heterogeneidade da mão de obra, o que evidencia as escancaradas exclusões e desigualdades no mercado de trabalho ao longo da história. Cumpre-se destacar, conforme apontado pelos autores, que o mercado de trabalho sempre foi desigual, não apenas envolvendo as questões de gênero, mas também outras questões como raça/etnia, religião, dentre outras.

Dados coletados a partir da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD Contínua)¹⁹ apontam para os reflexos da desigualdade de gênero no mercado de trabalho atual: ainda que as mulheres tenham apresentado um nível de escolaridade superior aos homens (29,75% das mulheres frequentaram o Ensino Superior, em comparação com 21,5% dos homens) no ano de 2020, a força de trabalho feminina caiu de 53,3%, no terceiro trimestre de 2019, para 45,8% no mesmo período do ano seguinte, enquanto a participação expressiva dos homens no mercado de trabalho caiu de 71,8% para 65,7%. Dessa forma, mesmo com os eventos econômicos e o aumento do desemprego no Brasil desencadeados pela pandemia de Covid-19, os efeitos foram amplamente mais sentidos pela força de trabalho feminina se comparada com a masculina.

Outro levantamento, este realizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)²⁰, apontou que 73,7% dos homens com 15 anos ou mais integravam a força de trabalho no Brasil, no ano de 2019, enquanto entre as mulheres o percentual foi de 54,5%. O estudo também traz outras questões, como os cuidados com o lar, revelando que em tal ano as mulheres dedicaram quase o dobro do tempo aos afazeres domésticos em comparação aos homens: 21,4 horas semanais contra 11,0 horas.

¹⁹ Disponível em: <https://www.feac.org.br/pandemia-reforca-desigualdade-de-genero-no-mercado-de-trabalho%E2%80%AF/#:~:text=Segundo%20dados%20da%20Pesquisa%20Nacional,taxa%20mais%20baixa%20desde%201991>. Acesso em: jul. 2021.

²⁰ Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2021-03/estudo-revela-tamanho-da-desigualdade-de-genero-no-mercado-de-trabalho#:~:text=Em%202019%2C%20as%20mulheres%20receberam,9%25%20do%20rendimento%20dos%20homens>. Acesso em: jul. 2021.

Destaca-se, ainda, uma terceira pesquisa, a PNAD Contínua, de 2019²¹, a qual, em um momento de “pré-pandemia”, verificou que os papéis sociais atribuídos às mulheres acabam traçando o seu projeto profissional (ou a falta dele). Ao considerarmos, à época, a profissão de trabalhadores domésticos de 6,2 milhões de pessoas empregadas, 94,1% desses trabalhadores eram mulheres, em uma estimativa de 4,5 milhões de trabalhadoras.

Segundo Garcia da Silva (2015), foi apenas na segunda metade do século XX que o mercado de trabalho passou a sofrer transformações mais profundas envolvendo o acesso da mulher ao mundo do trabalho. Mesmo que a mulher tenha sido inserida no trabalho a partir do século XIX, fora sobretudo na década de 1970 que ela passou a ser compreendida no contexto contemporâneo das relações de trabalho, tendo como pano de fundo a crise de produção e a necessidade de reestruturação produtiva no capitalismo, em um momento no qual se evidenciou a necessidade de produzir mais para aumentar os lucros.

Leone e Portilho (2018) destacam que as conquistas das mulheres brasileiras contribuíram para redefinir as relações de gênero no trabalho remunerado. A partir da década de 1970, as mulheres passaram a ter mais acesso ao mundo educacional e a se preparar para o mercado de trabalho, inclusive alcançando um patamar de educação superior ao dos homens, conforme evidenciado na PNAD Contínua de 2021. As autoras também destacam que fatores ideológicos, políticos e sociais das décadas anteriores (sobretudo da década de 1960) se traduziram nas reivindicações das mulheres por uma série de direitos, entre os quais se encontrou também o direito de participação no mundo de trabalho.

As autoras apontam que a “[...] consolidação da participação das mulheres na atividade econômica, na medida em que elas não mais se retiram do trabalho remunerado após o casamento e o nascimento dos filhos” (LEONE; PORTILHO, 2018, p. 232), permitiu a constituição de uma classe trabalhadora feminina, que continua a enfrentar um amplo panorama de desigualdades na contemporaneidade brasileira. Além da questão da participação no mercado de trabalho, há outros aspectos a serem considerados, como as desigualdades de gênero em relação à remuneração recebida pela mesma atividade.

²¹ Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/25223-mercado-de-trabalho-reflete-desigualdades-de-genero>. Acesso em: jul. 2021.

Uma pesquisa realizada pelo IBGE²² no ano de 2019 confirmou essa afirmação ao levantar que no País as mulheres recebem 77,7% dos salários dos homens. Ao considerar cargos de maior rendimento, como os de gestão, a diferença é ainda maior, com as mulheres ganhando apenas 61,9% em comparativo com os rendimentos dos homens. Ademais, o levantamento do IBGE apontou que o domínio masculino nos cargos de gestão e chefia é contundente: apenas 34,7% dos cargos gerenciais no Brasil é ocupado por mulheres.

Desse modo, mesmo com as mulheres contando com uma maior preparação para a vida profissional ao considerarmos a sua maior formação no Ensino Superior, elas têm uma participação ainda restrita no mercado de trabalho: os homens dominam não apenas os mais altos cargos executivos disponíveis no Brasil, mas também a força de trabalho brasileira como um todo, nos mais diversos nichos de atuação. Mesmo com uma luta intensa que reivindicou o espaço e condições de igualdade para o sexo feminino a partir da segunda metade do século XX em todo o mundo, percebe-se que no Brasil o domínio masculino ainda é evidente. Ao considerarmos o setor de vestuário, como será analisado mais adiante, percebe-se um paradoxo: embora as mulheres apresentem maior participação nesse nicho de mercado de trabalho, o mesmo continua sendo gerenciado pelo sexo masculino.

O estudo publicado pela Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep)²³ permite uma aproximação do contexto paradoxal da divisão sexual do trabalho no contexto industrial como um todo e especificamente no setor de vestuário: enquanto as mulheres representam apenas 32% de participação na força de trabalho das indústrias, elas compõem 75% da mão de obra nos setores de confecção e vestuário, o qual conta com uma força de trabalho de apenas 25% composta por homens. Outros setores também apresentam uma maior participação feminina, como o de fabricação de produtos farmoquímicos, o qual conta com 57% de mulheres empregadas. Ao considerarmos o setor têxtil, elas já passam a ser minoria, representando 45% das vagas. É possível constatar que no âmbito industrial brasileiro o vestuário é o principal gerador de força do trabalho feminino, com a maior parte dos outros setores tendo a predominância de trabalhadores masculinos.

²² Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/business/2021/03/04/mulheres-ganham-77-7-dos-salarios-dos-homens-no-brasil-diz-ibge>. Acesso em: jul. 2021.

²³ Disponível em: <https://agenciafiep.com.br/2019/03/07/mulheres-representam-32-da-forca-de-trabalho-da-industria/>. Acesso em: jul. 2021.

Conforme observado neste estudo, os cargos ocupados pelas mulheres brasileiras estão intimamente relacionados ao papel social historicamente constituído para elas. Por causa disso, as mulheres acabam sendo prevalentes em funções que também foram historicamente constituídas como femininas, como empregadas domésticas, costureiras, cozinheiras, enfermeiras etc. Nessa aproximação histórica, a mulher não deveria se tornar médica, mas sim enfermeira; não deveria se tornar *chef* de cozinha, mas sim cozinheira ou auxiliar de cozinha; não deveria começar seu próprio negócio de costura, mas sim trabalhar em um modelo de negócio já desenvolvido por um homem.

De acordo com Souza da Silva (2017, p. 22), o setor de vestuário brasileiro conta com um grande volume de pequenas empresas, sendo que “[...] o poder das decisões fica estabelecido somente para o proprietário, centralizando as decisões”. O proprietário, quase sempre do sexo masculino, acaba exercendo a chefia sobre as trabalhadoras vestuaristas, as quais contam com pouco ou nenhum poder de decisão, sendo subordinadas aos seus chefes por uma questão ao mesmo tempo hierárquica e de gênero. Ao considerarmos as principais empresas brasileiras de vestuário, percebemos um amplo domínio dos homens enquanto proprietários e líderes organizacionais, o que faz com que o montante de 75% das mulheres que atuam no setor de vestuário esteja de modo quase total sujeito ao vínculo empregatício em cargos considerados menos importantes e com menor potencial de crescimento profissional.

Andrade Moraes (2006) realizou um estudo sobre o mercado de vestuário na municipalidade de Brasília e constatou que, na época, as organizações vestuaristas contavam com quadros de funcionários variáveis entre 100 a 300 colaboradores, contando com cargos como profissionais do estilismo, modelagem, corte e costura.

Ao considerarmos a profissão de estilista, cumpre-se mencionar o estudo realizado em parceria pelo *Council of Fashion Designers of America*, pela revista Glamour e pela consultoria McKinsey & Company²⁴, que contou com a participação de 535 pessoas da indústria da moda e com publicações de revistas especializadas sobre o vestuário. Tal pesquisa revelou que enquanto os estilistas masculinos costumam ser elogiados como inovadores e vanguardistas, as criações de estilistas

²⁴ Disponível em: https://www.modifica.com.br/estudo-desigualdade-genero-moda/#.YP8B1Y5Kg_5. Acesso em: jul. 2021.

mulheres são descritas como práticas e fáceis de usar. O estudo trouxe outra questão relevante: 100% das participantes mulheres disseram que a desigualdade de gênero é um problema na indústria de vestuário, enquanto apenas metade dos homens participantes afirmaram que a desigualdade é um fenômeno concreto no âmbito vestuarista.

Ainda de acordo com o estudo, a questão do crescimento profissional é bastante distinta entre homens e mulheres no vestuário. No início de suas carreiras, as mulheres estão mais propensas que os homens a pedir promoções nos níveis iniciantes; contudo, à medida que atingem cargos como o de média gerência, elas possuem metade da probabilidade de alcançar um cargo maior quando comparado com os homens. A análise da pesquisa pelo portal eletrônico Modifica fez o uso pertinente do termo “Clube do Bolinha” para aprofundar esse fenômeno, em uma clara confirmação de que os cargos mais altos, no contexto vestuarista, estão restritos aos homens, que acabam ditando as regras e ocupando as funções mais relevantes e mais remuneradas.

Uma terceira questão à qual fora dada ênfase na pesquisa se refere ao empreendedorismo feminino no setor de vestuário, sendo uma ação necessária para que as mulheres atuantes nesse ramo possam fugir desse “Clube do Bolinha” e se empoderar no setor. Na análise, que contou com a participação da estilista Carly Cushnie, cofundadora da empresa *Cushnie et Ochs*, no ano de 2008, constatou-se também que as mulheres possuem mais dificuldade para obter acesso ao crédito por meio de financiamentos, já que no mundo dos investidores ainda reside uma maior participação masculina, com os homens estando mais propensos a investir nos projetos de outros homens atuantes no setor de vestuário, vendo as mulheres como “aventureiras” na indústria, como se elas tivessem uma menor capacidade de administração de seus projetos e empreendimentos.

Colerato (2019) apontou que enquanto 75% dos cargos no vestuário são ocupados por mulheres, no restante do mundo os dados são ainda mais expressivos, chegando a 85% de participação feminina, concentrada, sobretudo, com a força de trabalho no contexto fabril e no varejo, mas quase nunca em cargos executivos. Na análise da autora, revelou-se que das 50 maiores marcas da moda, apenas 14% são lideradas por mulheres, inexistindo a presença de uma única mulher entre os CEOs mais bem pagos da indústria de vestuário.

Colerato (2019) cita também uma pesquisa realizada pelo *Business of Fashion*, no ano de 2016, a qual revelou que dentre os 371 designers por trás de 313 marcas que desfilaram durante as quatro semanas de moda mais importantes do mundo em Nova Iorque, Londres, Milão e Paris, apenas 40,2% eram compostas por mulheres. Por isso o termo “Clube do Bolinha” não é exagerado ao abordarmos a força de trabalho feminina no vestuário não apenas no Brasil, mas em todo o mundo. O inteiro teor da análise realizada no presente estudo revela que há maior participação das mulheres na indústria, mas elas costumam desempenhar cargos no âmbito fabril, com os melhores cargos e as maiores remunerações restritos aos homens.

O portal InfoMoney²⁵ trouxe, em abril de 2021, resultados atualizados sobre as principais empresas brasileiras no setor de vestuário a partir da receita líquida obtida no exercício anterior. Abaixo, são apresentadas tais empresas, com a receita líquida em 2020 (em reais):

1. Renner (R\$ 6,66 bilhões);
2. Guararapes (R\$ 4,33 bilhões);
3. C&A (R\$ 4,08 bilhões);
4. Grupo Soma + Hering ((R\$ 1,243 bilhão Soma + R\$ 1,074 bilhão Hering, totalizando, R\$ 2,31 bilhões na aquisição da Hering pelo Grupo Soma);
5. Marisa (R\$ 2,13 bilhões);
6. Arezzo (R\$ 1,61 bilhão);
7. Restoque (R\$ 598,8 milhões); e
8. Inbrands (R\$ 300,7 milhões).

Ora, a indústria de vestuário brasileira é bilionária e conta com a participação de empresas gigantescas, inclusive no cenário internacional. Cumpre-se indagar, para os fins pretendidos neste estudo, acerca de quem está no “controle” das principais empresas brasileiras vestuaristas. Considerando a Renner enquanto a principal empresa vestuarista do País, ela conta com o administrador gaúcho José Galló como o seu principal executivo, sendo presidente da empresa há mais de duas décadas²⁶. Já a Guararapes, representada sobretudo pelas lojas Riachuelo, é liderada por Flávio

²⁵ Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/mercados/com-compra-da-hering-soma-se-torna-uma-das-5-maiores-empresas-do-setor-de-vestuario-veja-lista/>. Acesso em: jul. 2021.

²⁶ Disponível em: <https://exame.com/revista-exame/o-dono-da-empresa-sem-dono/>. Acesso em: jul. 2021.

Rocha, que herdou o controle do grupo de seu pai, Nevaldo Rocha²⁷. A C&A Brasil, por sua vez, é liderada pelo CEO Paulo Correa, ao mesmo passo que o Grupo Soma, que além da aquisição da Hering conta com empresas como Farm e Animale, tem como Presidente do Conselho de Administração Marcel Sapir e, entre a Diretoria Executiva da Empresa, que integram o Conselho, encontram-se outros sete profissionais, todos do sexo masculino²⁸. Na quinta principal empresa vestuarista do Brasil, a Marisa, a liderança fica por conta de Marcelo Pimentel²⁹.

Ao considerarmos as cinco principais empresas que atuam na indústria de vestuário no Brasil, nenhuma é liderada, administrada ou controlada por uma mulher. Isso confirma a hipótese de que o “Clube do Bolinha” também é observado em âmbito nacional: 75% da força de trabalho nessa indústria é composto por mulheres, mas a administração e os principais cargos de amplo destaque e remuneração continuam sendo ocupados por homens.

O estudo realizado por Augusto *et al.* (2013, p. 261) revelou que na indústria de vestuário a desigualdade de gênero se dá “[...] não só nas formas de acesso ao emprego, mas principalmente nas condições de trabalho, em que as mulheres estão mais expostas às situações precárias”:

No setor de vestuário, as dificuldades enfrentadas pelas trabalhadoras estão relacionadas ao tipo de trabalho executado e somam-se às desigualdades de gênero, idade e escolaridade. Do ponto de vista histórico, pode-se dizer que o trabalho feminino foi tardiamente regulamentado porque havia uma escassa organização das mulheres em sindicatos, além da tradição de resignação e submissão, que favoreceu a permanência de um trabalho não regulamentado por muito tempo. (AUGUSTO *et al.*, 2013, p. 260).

Já no estudo de caso de Aguiar Amorim (2003), que contou com a visão das trabalhadoras vestuaristas, a questão da precarização do trabalho fora aprofundada, constatando que elas sofrem com abusos de poder e autoritarismo dos chefes do sexo masculino, além de violência moral, jornadas extensas e redução considerável dos salários a partir da subcontratação. Para boa parte das empresas da indústria de vestuário, as mulheres são vistas como uma alternativa de contratação “mais barata” e “mais flexível” que os homens. Nesse caso, os homens assumem o controle dos

²⁷ Disponível em: <https://www.suno.com.br/tudo-sobre/flavio-rocha/>. Acesso em: jul. 2021.

²⁸ Disponível em: <https://www.somagrupos.com.br/investidores/administracao/>. Acesso em: jul. 2021.

²⁹ Disponível em: <https://vocerh.abril.com.br/especiais/marcelo-pimentel-ceo-da-marisa-gosta-de-ser-transparente/>. Acesso em: jul. 2021.

cargos de chefia e gestão, enquanto as mulheres permanecem no chão da fábrica, sendo subordinadas e com pouquíssima autonomia e liberdade, além de não participarem no processo de tomada de decisão e não contarem com oportunidades de crescimento ou com planos de carreira oferecidos pelas empresas nas quais atuam.

A pesquisa “Reflexos da Emancipação Feminina no Século XX: Influências no Vestuário para o Mercado de Trabalho”, elaborada por Nigro dos Santos (2015) também ponderou sobre essa questão, dado que mesmo com a reivindicação de melhores condições de trabalho e de melhores cargos, a ruptura da falsa afirmação de fragilidade feminina ainda não é realidade. Parece ser inviável traçar um caminho de verdadeira emancipação das trabalhadoras de vestuário, já que se trata de um setor amplamente controlado por homens.

Gazzona (1997, p. 106) realizou um estudo de caso em uma grande empresa vestuarista na década de 1990 e constatou que, dentre os 613 funcionários que atuam no âmbito industrial, os “[...] homens concentram-se nos setores de corte, manutenção, almoxarifado e em parte do setor de modelagem, e as mulheres, majoritárias na empresa, nas atividades de costura e de modelagem”. Nessa organização, o poder de decisão está centrado no diretor industrial, do sexo masculino, enquanto as mulheres se restringem às atividades de cunho socialmente atribuído como “doméstico”, nos seguintes termos:

[...] a divisão sexual por setores e tarefas não pode ser entendida em razão de habilidades naturais das mulheres no exercício das atividades de costura, por exemplo; é antes uma forma de apropriação pela grande indústria de um saber que por muitos séculos foi uma das atribuições da mulher na esfera doméstica. Em nossos dias, porém, trata-se de uma noção de saber feminino muito mais em decorrência das representações (e práticas) sociais acerca do feminino do que propriamente adquirido na esfera doméstica. (GAZZONA, 1997, p. 106).

O presente capítulo contou com estudo, pesquisas e periódicos publicados ao longo das últimas três décadas envolvendo o controle masculino de uma força de trabalho predominantemente feminina no âmbito vestuarista. Percebe-se que a parcela majoritária dos CEOs e das chefias no vestuário é composta por homens; já as mulheres, mesmo com os avanços sociais e econômicos que ressignificaram seu papel profissional, acabam sendo submetidas às funções produtivas, contando com poucas oportunidades de crescimento.

A pesquisa revela que o machismo estrutural está presente na divisão sexual do trabalho. Quando tratamos do setor de vestuário, tratamos de uma indústria com um *corpus* composto de 75% de colaboradores do sexo feminino, onde a desigualdade de gênero se manifesta de uma forma estarrecedora. É uma indústria composta majoritariamente por mulheres, tendo sua força de trabalho controlada, fiscalizada e administrada por homens.

Ante o exposto, busca-se explorar as possibilidades de solução. Morais (2015) aponta que o empoderamento feminino no setor de vestuário é uma perspectiva que envolve colocar as mulheres como protagonistas, por exemplo, ao exercerem cargos de chefia e liderança em tal indústria. Dentre os entrevistados para a pesquisa realizada pelo autor, 80% foram participantes do sexo feminino que exerciam esse tipo de cargo. Contudo, foram constatados poucos indícios de empoderamento feminino no vestuário diante de culturas organizacionais tradicionais e já consolidadas pela própria história das empresas nas quais tais colaboradoras atuam.

Uma das possibilidades de empoderamento para enfrentar a divisão sexual do trabalho no setor de vestuário consiste em fazer com que as mulheres deixem de buscar o crescimento dentro de tais empresas, tornando-se empreendedoras e dando mais oportunidades profissionais para outras mulheres, não apenas no oferecimento de vagas, mas também no aperfeiçoamento e desenvolvimento profissional, fazendo com que elas gerem o desenvolvimento organizacional e possam perseguir cargos mais altos e melhor remunerados dentro da indústria.

Já tratamos brevemente no presente estudo das dificuldades envolvendo o acesso ao crédito/financiamento por parte das mulheres no setor de vestuário, já que boa parte dos investidores são do sexo masculino e preferem empregar seus recursos financeiros em seus “pares”. Fabrício e Machado (2012) aprofundaram os estudos sobre as dificuldades para a criação de negócios por mulheres empreendedoras no setor de vestuário, em que elencaram alguns fatores, como a falta de experiência em gestão e na atividade empreendedora, falta de apoio da família, dificuldades em conciliar o negócio com os cuidados dos filhos, dificuldades de acesso às informações, medo de deixar o emprego para concentrar-se no desenvolvimento do próprio negócio e até mesmo preconceito em função de seu sexo. O fato de já existirem ao longo de todo o território nacional um grande volume de empresas que compõem a indústria brasileira de vestuário é outro sintoma analisado pelas autoras: com medo de não

conseguirem ser competitivas, as mulheres acabam deixando seus projetos de empreendimentos engavetados.

Quando se fala aqui em “empoderar” as mulheres no contexto vestuarista, no entanto, não existe a crença de que o empreendedorismo seria o único caminho a ser seguido. Como visto, a parcela majoritária de profissionais que atuam no vestuário são mulheres, mas poucas chegam a ter uma igualdade de oportunidades em relação aos trabalhadores homens. É tarefa das empresas que atuam nessa indústria bilionária promover o empoderamento de suas profissionais femininas, deixando de vê-las como “mão de obra mais barata” e passando a enxergá-las como o potencial humano que pode alavancar o desenvolvimento da própria empresa.

Em estudo recente, Alves da Motta (2021) analisou dados da ONG *Fashion Revolution*, nos quais fora constatado que apenas 10% das marcas divulgam projetos de capacitação focados na igualdade de gênero ou empoderamento das mulheres e apenas 20% publicaram políticas sobre equiparação salarial. Desse modo, no contexto de uma indústria controlada por homens, há poucos esforços para combater a divisão sexual do trabalho e empoderar as mulheres trabalhadoras.

Diversas políticas podem ser utilizadas por parte das empresas com o intuito de combater o problema: além da emergencial necessidade de valorização da força de trabalho feminina, palestras e *workshops* sobre a temática, cursos e programas de qualificação, Treinamento & Desenvolvimento (T&D), planos de carreira e inúmeras outras alternativas podem empoderar as trabalhadoras de vestuário. Isso se traduz em uma responsabilidade social das empresas vestuaristas em combater o longo histórico da desigualdade de gênero nas relações de trabalho, dando o controle (ou parte do controle) para as mulheres.

De fato, a resistência da indústria de vestuário em dar maiores oportunidades e melhores cargos para as trabalhadoras femininas contribui para perpetuar o controle masculino desse setor econômico. Em contrapartida, as empresas perdem no sentido de elas deixarem de aproveitar oportunidades ao desempenharem um novo papel social no reconhecimento da necessidade de consolidação da igualdade de gênero em tal setor.

Em um mercado que explora a força de trabalho feminina de modo amplo, o empoderamento das trabalhadoras pode gerar ganhos mútuos para empregadores/empregadas e inclusive se transformar em um diferencial competitivo

para as organizações, com ações de divulgação que irão cativar o público-alvo a partir do fortalecimento das pautas sociais relacionadas à desigualdade de gênero, além de tornar a própria empresa mais atrativa para a captação e retenção de talentos, diminuindo também a rotatividade de funcionários.

Trata-se de assumir um compromisso e ressignificar o papel social da mulher: ao mesmo tempo que as trabalhadoras podem exercer as funções de corte e costura, elas também podem se tornar líderes, gestoras, executivas. São as mulheres que movimentam a indústria de vestuário, tanto na aquisição dos bens produzidos quanto na venda de sua força de trabalho. Por isso o empoderamento delas pode ser o único caminho para criar condições de igualdade no setor.

Ao considerarmos os *clusters* analisados, tem-se que os homens representam 49,60% da população³⁰, ao passo que em Minas Gerais 48,9% dos cidadãos são do sexo masculino³¹ e em São Paulo tal índice é de 49%³². De modo algum, dentro desse contexto, pode-se afirmar que há uma diferença demográfica que possa justificar o domínio dos homens em um mercado cuja força de trabalho é predominantemente feminina. De fato, trata-se de um indicativo presente também em outras áreas, oriundo da desigualdade histórica entre os sexos. Mesmo que tais estados não estejam enquadrados no ranking dos piores estados brasileiros para ser mulher, com São Paulo estando na última colocação, Santa Catarina na penúltima e Minas Gerais na 24^a³³, envolvendo questões como o feminicídio proporcional ao número de habitantes, isso não significa que o machismo e a preservação da cultura patriarcal não se façam presentes, o que fica claro no contexto da distribuição de cargos no setor de vestuário: as mulheres têm muito mais dificuldades de alcançar cargos mais altos, os quais ficam reservados para os homens.

É necessária uma mudança cultural para que seja possível produzir evoluções significativas nessa separação por sexo no contexto da indústria vestuarista. Não há nenhum estudo ou pesquisa crível que relacione o sexo ou o gênero à competência

³⁰ Disponível em: https://www.ibge.gov.br/apps/populacao/projecao/box_generos.html?ag=42. Acesso em: abr. 2022.

³¹ Disponível em: https://www.em.com.br/app/noticia/gerais/2014/12/03/interna_gerais,596070/mulheres-continuam-maioria-em-minas-homens-estao-em-maior-numero-so-n.shtml. Acesso em: abr. 2022.

³² Disponível em: <https://www.seade.gov.br/seade-divulga-perfil-das-mulheres-no-estado-de-sao-paulo/>. Acesso em: abr. 2022.

³³ Disponível em: <https://exame.com/brasil/os-piores-estados-para-ser-mulher-no-brasil/>. Acesso em: abr. 2022.

profissional, sendo impraticável a persistência dessa segregação na contemporaneidade. Políticas de igualdade de gênero e sexo no trabalho, outrossim, devem ser implementadas com o intuito de sanar esse grave problema do setor de vestuário.

Em contrapartida, as micro e pequenas empresas consistem em um caminho interessante a ser percorrido pelas mulheres que buscam ser donas dos próprios negócios, já que nessa modalidade de empreendimento elas podem abrir suas próprias empresas e qualificarem-se em busca de suas fatias de mercado, inclusive demonstrando sua competência para permitir a evolução do papel da mulher como empreendedora e gestora de vestuário. Todavia, a abertura de MPEs não resolve o problema, já que, conforme exposto, a maior parte das grandes líderes de vestuário acaba sendo chefiada por homens, os quais tomam para si o processo de tomada de decisão, inclusive no relacionamento com os profissionais que vendem sua força de trabalho.

Capítulo III

5 POLÍTICAS INDUSTRIAIS PARA MPES E PARA O SETOR DE VESTUÁRIO NO SÉCULO XXI

5.1 POLÍTICAS INDUSTRIAL, TECNOLÓGICA E DE COMÉRCIO EXTERIOR (2003-2007)

No ano de 2003, o Brasil se viu diante de uma situação bastante particular, a qual ditaria os rumos das políticas e da economia ao longo dos próximos anos: a eleição de Luiz Inácio Lula da Silva. De acordo com Holzhacker e Balbachevsky (2007), um dos principais méritos de Lula em sua primeira chegada ao poder foi justamente o carisma que cativou a população, em uma ascensão meteórica para o pleito eleitoral. Ao mesmo tempo, o primeiro governo Lula ainda era marcado por incertezas, por se tratar de um perfil político muito distinto dos presidentes brasileiros até então.

Paccola e Alves (2018) reforçam que o Partido dos Trabalhadores (PT) contemplou uma série de lutas ao lado dos movimentos grevistas, sindicais e sociais ao longo de sua história, os quais contribuíram para “moldar” a chegada do partido e da figura de Lula ao poder. Contudo, os autores apontam que o primeiro governo Lula, no ano de 2003, não foi necessariamente um governo de ruptura. Pelo contrário: Lula “[...] manteve o rumo da política econômica que vinha sendo implementada no Brasil desde a década de 1990” (PACCOLA; ALVES, 2018, p. 270), herdando diretrizes econômicas do Plano Real de 1994, mantidas até 2002 pelos governos de Fernando Henrique Cardoso. O que para alguns poderia significar o “fim do liberalismo (ou neoliberalismo)” no Brasil, dessa forma, não ocorreu:

[...] o Partido dos Trabalhadores moldou seu projeto político a esta herança, de modo a não realizar grandes alterações de conjuntura. Estas diretrizes neoliberais estão expressas em princípios que se tornariam objetivos declarados do partido a partir de então, como o Superávit primário, controle da inflação, autonomia do Banco Central, política cambial e de juros atreladas à estabilidade inflacionária, manutenção do pagamento da dívida pública, reforma da previdência, entre outros. (PACCOLA; ALVES, 2018, p. 270-271).

É necessária uma reflexão mais aprofundada sobre o que foi o primeiro governo Lula para que seja possível contemplarmos as políticas industriais, tecnológicas e de comércio exterior no recorte temporal de 2003-2007.

Mattei e Magalhães (2011) destacam que o início desse projeto de governo foi marcado por um sentimento de euforia por parte da população e dos próprios governantes, já que havia indícios claros da adoção de novos parâmetros econômico-sociais que pudessem promover a retomada do crescimento econômico e do desenvolvimento do País, gerando emprego e renda, sendo um triunfo do PT em relação à crise inaugurada no governo anterior. Os autores apontam que o projeto lulista gerou uma reversão na ordem nacional brasileira, instaurando um novo momento na história nacional conhecido como “novo-desenvolvimentismo”.

Morais e Saad-Filho (2011) apontam que a manutenção dessas políticas gerou uma série de críticas ao governo Lula na época, já que existiam aqueles que esperavam uma mudança mais significativa na política econômica brasileira:

Em 2003, tendo em vista a evidente continuidade das políticas macroeconômicas, os seus críticos passaram a esgrimir contra o governo Lula os mesmos argumentos endereçados ao governo anterior. Esses críticos, muitos deles antigos apoiadores ou militantes do Partido dos Trabalhadores (PT) e de outras organizações de esquerda, vinham se sentindo crescentemente alienados com a guinada à direita do PT a partir de 1989, e sua acomodação ao jogo político institucional. Essa postura crítica havia se intensificado durante o processo eleitoral, especialmente após a publicação da “Carta ao Povo Brasileiro” (Lula 2002) em junho de 2002, em meio a uma grave crise cambial e de refinanciamento da dívida federal desencadeada pelos mercados financeiros domésticos. A crise especulativa serviu para pressionar os principais candidatos a presidente da República a assumirem um compromisso público de que, se eleitos, respeitariam os contratos vigentes em relação à dívida pública doméstica e externa, e apoiariam um programa de auxílio emergencial a ser prestado pelo Fundo Monetário Internacional (FMI), negociado pelo governo que findava. (MORAIS; SAAD-FILHO, 2011, p. 509).

Os dois sucessivos governos de Lula e os governos seguintes de Dilma Rousseff foram alvos de inúmeras críticas ao longo de sua continuidade. Contudo, para pensadores mais radicais da esquerda brasileira, Lula havia cometido um “pecado” imperdoável ao manter parte da estrutura do governo anterior e promover continuidades. Não se tratou de forma alguma de um governo revolucionário, estando mais posicionado ao centro do que propriamente à esquerda, mesmo com o avanço de pautas importantes associadas ao espectro político esquerdista. O que importa

para o presente estudo é o contexto industrial, tecnológico e exterior na forma de políticas públicas durante esses Governos.

De acordo com Boito Junior (2012), o neodesenvolvimentismo é contemplado como a base heterogênea que sustentou as políticas de crescimento econômico e de transferência de renda encabeçadas a partir do Governo Lula, destacando que se trata de uma tendência iniciada e formada ao longo da década de 1990, com um cenário de lutas políticas e sociais e o distanciamento da classe trabalhadora da burguesia nacional. Ainda de acordo com Moraes e Saad-Filho (2011), o neodesenvolvimentismo pode ser caracterizado basicamente como um conjunto de políticas econômicas opositivas ou alternativas às políticas neoliberais. Essas noções são importantes para a compreensão do governo Lula como um todo no tocante à análise das políticas industriais, tecnológicas e de comércio exterior.

Salerno e Deher (2006) lecionam que no dia 26 de novembro de 2003 o Governo Federal lançou o documento intitulado “Diretrizes de Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior – PITCE”, que fora complementado em março do ano seguinte. Os autores destacam que o próprio título do documento já dá uma síntese do seu teor: “[...] política industrial e tecnológica e de comércio exterior, ou seja, relaciona desenvolvimento da indústria (aumento de eficiência) com inovação tecnológica (transformação da estrutura) e inserção e competitividade internacional” (SALERNO; DEHER, 2006, p. 3).

Ainda de acordo com Salerno e Deher (2006), a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) contemplou, a partir do ano de 2003, uma articulação em três eixos complementares:

Quadro 4 – Eixos articuladores da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) do primeiro governo Lula

EIXO	ARTICULAÇÃO
Linhas de Ação Horizontais	a) inovação e desenvolvimento tecnológico; b) inserção externa; c) modernização industrial; e

	d) melhoria do ambiente institucional/ampliação da capacidade e da escala produtiva.
Opções Estratégicas	a) semicondutores; b) <i>software</i> ; c) bens de capital; e d) fármacos e medicamentos.
Atividades Portadoras do Futuro	a) biotecnologia; b) nanotecnologia; e c) biomassa, energias renováveis/atividades relacionadas ao protocolo de Kyoto.

Fonte: Elaborado pelo autor do presente estudo a partir das contribuições de Salerno e Deher (2006, p. 4).

De Toni (2015) aponta que a PITCE (2003-2007) contemplou a retomada da política industrial, enfatizando a inovação em um conjunto de quatro setores considerados opções estratégicas (vide quadro 1).

O autor reforça que o Banco Nacional do Desenvolvimento (BNDES) passou a exercer um importante papel para a consolidação de tais políticas, como no Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Cadeia Produtiva Farmacêutica (Profarma) para a opção de fármacos e medicamentos, apoiando mais de 114 projetos no período, com financiamento de R\$ 5,2 bilhões, alavancando investimentos que chegaram a R\$ 7 bilhões, anos depois, em 2015. Empresas apoiadas pelo Profarma entre os anos de 2004 a 2009 aumentaram 116,4% a capacidade produtiva, um marco importante se considerarmos os 49,5% da indústria farmacêutica geral.

Para Abrahão e Vieira (2014), as ações durante a PITCE para fomentar as atividades inovadoras nas organizações iam desde a promulgação de novas leis de incentivos fiscais à melhoria do relacionamento público-privado (sustando a possibilidade de subvenção econômica para organizações), aumento substancial do crédito para a inovação e o aumento das bolsas de pesquisa. Em sua breve análise sobre a Política no período de 2003-2007, os autores destacam algumas políticas públicas de destaque:

- A denominada Lei da Inovação (Lei nº 10.973/04) consistiu em um marco para modificar as relações entre as instituições de ensino, institutos de pesquisa pública e organizações privadas, demonstrando uma ação mais incisiva do Poder Público no apoio à inovação, pelo instrumento da subvenção econômica das empresas para o desenvolvimento tecnológico e para as compras de tecnologias por parte do Estado;
- O uso da subvenção econômica só se iniciou em 2006 com o lançamento de um edital da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP) voltado para financiar projetos inovadores em empresas com base tecnológica nos setores estratégicos da PITCE, o que ocorreu de modo acompanhado com a criação do Programa de Apoio à Pesquisa em Empresas – PAPE, com editais de desenvolvimento em cooperação dos Institutos de Ciência e Tecnologia e do Programa Juro Zero voltado para as micro e pequenas empresas que atuavam no setor de inovação;
- Há ainda a denominada "Lei do Bem" (Lei nº 11.196/05), que permitiu o abatimento dos dispêndios com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) do lucro líquido das organizações que optavam pelo regime de Lucro Real, gerando condições econômico-financeiras mais positivas para os empreendimentos de inovação alinhados à PITCE;
- Outro marco relevante do período consistiu na Lei da Biossegurança (Lei nº 11.105/05), a qual passou a permitir a utilização de transgênicos e de células-tronco embrionárias nas pesquisas científicas, o que contempla a Biossegurança como uma das atividades do futuro prevista na PITCE;
- Por fim, destacam-se os lançamentos de programas do BNDES em 2006, com o oferecimento de novas linhas de financiamento para a pesquisa, o desenvolvimento e a inovação, com procedimentos operacionais que permitiram o acesso de empresas de pequeno e médio porte. O PD&I, programa de inovação com taxa anual de 6% e prazo de 12 anos, com participação do banco em até 100% do investimento e sem necessidade de garantias reais para operações inferiores a R\$ 10 milhões, foi um dos destaques do período. O Fundo Tecnológico (Funtec) contava com um patrimônio de R\$ 153 milhões para investimentos não reembolsáveis nas áreas e atividades de prioridade da PITCE.

É possível compreender, a partir da apresentação de algumas das políticas fundamentais da PITCE, que o foco central do período de 2003-2007 foi a inovação. O Governo desejava que cada vez mais e mais empresas atuassem com atividades, produtos e serviços de inovação e tecnológicos, inclusive fortalecendo bolsas e programas para que pesquisadores pudessem atuar nesse mercado de desenvolvimento.

A estratégia é bastante óbvia, mas é importante ressaltá-la: inovação e tecnologia já eram perspectivas fortes para o desenvolvimento do século XXI. E, caso o Brasil contasse com políticas consistentes para o fortalecimento desses elementos, o País claramente seria beneficiado pela presença de empresas inovadoras em seu território, gerando tanto benefícios para a população e para o Governo Brasileiro quanto enfatizando uma perspectiva de venda das inovações para o mercado exterior.

Oliveira (2008) enfatiza que o período da PITCE entre os anos de 2003 a 2007 foi marcado por elementos que permitiram esboçar o que ficara conhecido como o Mapa Estratégico da Política Industrial focada em TICs, a partir da metodologia *Balanced Scorecard*, apresentando relações causais para o conjunto de argumentos que estruturaram críticas e elogios para a Política. Esse mapa contempla a relação entre as diretrizes estratégicas do Governo Lula, os objetivos estratégicos da PITCE e suas prioridades. Vide a seguir:

Figura 4 – Mapa Estratégico da PITCE

Fonte: Oliveira (2008, p. 13).

É possível constatar, com base no mapa apresentado acima, que o planejamento do governo para as políticas industriais, tecnológicas e de comércio exterior estava centrado nas perspectivas inovadoras, demandando investimentos e a elaboração de políticas públicas voltadas para o fortalecimento de diferentes setores. Assim, foi possível estruturar programas que estavam alinhados ao Protocolo de Kyoto, como o desenvolvimento econômico sustentável, a melhoria do bem-estar e da distribuição de renda e as políticas para o combate às desigualdades sociais. Ora, a PITCE consistiu em um projeto significativo de sua época, por mais que fosse passível de críticas, e representou o fortalecimento estratégico da inovação e das tecnologias em âmbito nacional.

Salerno e Deher (2006, p. 11) reconhecem o pilar central da inovação na PITCE, contemplando que “[...] as ações nesse campo visam aumentar o grau de inovação da indústria, particularmente através do aumento das atividades de P&D”. Para os autores, na linha de ação horizontal de inovação e desenvolvimento

tecnológico, foram criadas uma série de ações, como o incentivo de inovação de empresas com incentivos fiscais (Lei do Bem); creditícios (bancados pelo BNDES e Finep); compras governamentais e subsídio direto às organizações (Lei de Inovação); simplificação de procedimentos com incentivos fiscais concedidos de forma automática e subsídios para a criação de novos programas do Finep; desenvolvimento de instrumentos particulares para cada tipo de público (por exemplo, pequenas, médias e grandes empresas); fortalecimento do sistema de propriedade intelectual (INPI); fortalecimento do sistema nacional de metrologia; normalização e avaliação da conformidade (de capitania do Inmetro); apoio ao desenvolvimento de institutos públicos voltados à pesquisa; eliminação de burocracias envolvendo a aproximação das instituições públicas de ciência e tecnologia (Lei de Inovação); formação dos recursos humanos a partir do aumento de cursos de engenharia e de bolsas voltadas para os campos da tecnologia e no desenvolvimento de programas estratégicos pelo Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT, como programas espaciais e nucleares).

Os autores também abordaram a inserção externa (exportação) com base na PITCE, destacando ações como o apoio às exportações, incluindo financiamento, desburocratização e desoneração de tributos, promoção comercial e de mercado, estímulo à criação de centros de distribuição das empresas nacionais em território estrangeiro e sua internacionalização e o apoio à inserção nas cadeias internacionais de suprimento, além de fomentar a consolidação da imagem do País e das marcas brasileiras no cenário global. Já para a modernização industrial, citam ações como os investimentos do BNDES (apenas entre 2003 a 2005, R\$ 122 bilhões foram desembolsados para essa linha de ação); a modernização de equipamentos (como o Modernaq, que envolveu a modernização de pequenas e médias empresas); a criação do cartão BNDES com crédito para micro e pequenas empresas; o fortalecimento das indústrias de médio porte e de suas cadeias produtivas; o Programa Extensão Industrial Exportadora (Peiex) para a promoção no mercado interno; e o fortalecimento da infraestrutura em tecnologia industrial básica. Por fim, tratando-se do ambiente institucional e da capacidade produtiva, foram tomadas ações como adequação institucional, articulação com agências reguladoras, desoneração tributária articulada, desoneração do investimento, desenvolvimento de alternativas mercantis (não bancárias) de financiamento da atividade produtiva, dentre outras.

Kupfer (2013) aponta que a PITCE foi moldada para o combate aos problemas de vulnerabilidade externa das políticas industriais do Brasil no início do século XXI,

sendo uma política ativa de agregação de valor às exportações, com a definição de setores intensivos, gerando condições para o desenvolvimento de um sistema nacional de inovação. Já no ano seguinte à sua criação, em 2004, ela apresentou resultados positivos, como saldos comerciais altos a partir de produtos básicos, gerando apreciação da moeda brasileira e aceleração do Produto Interno Bruto (PIB). O autor identifica o fortalecimento da base institucional da política industrial e tecnológica do País como o principal legado deixado pela PITCE entre os anos de 2003 a 2007.

Na mesma direção, Bocchi e Borges (2017) apontam que a política consistiu em uma proposta ambiciosa e complexa consolidada ao longo do primeiro governo Lula. Tal êxito, no entanto, não fora observado no segundo mandato e “se encolheu” após o ano de 2007, com o surgimento de problemas econômicos estruturais, como a valorização do câmbio e a ineficácia de tal política industrial para lidar com o aumento da produtividade e da competitividade externa, problemas que foram “deixados de lado” no recorte temporal de 2003-2007. Desse modo, é possível reconhecer a importância da PITCE no cenário das políticas industriais, tecnológicas e de comércio exterior durante o primeiro governo Lula, ao mesmo passo que ela apresentava deficiências para administrar os seus próprios efeitos positivos e outros desafios da realidade brasileira posterior.

De Toni (2015) contempla características apresentadas pela política, como o estímulo da competitividade voltada para o mercado externo, a geração de *superavit* na balança comercial, o avanço de cadeias produtivas com setores específicos de padrão alto de tecnologia, os incentivos fiscais e tributários para campos específicos como medida de estímulo aos negócios e impulsionamento dos desenvolvimentos regionais.

Essas informações são, evidentemente, apenas a síntese de alguns dos principais méritos da PITCE, que a reforça como um parâmetro consistente no cenário político e econômico do primeiro governo Lula.

Segundo Leguiça (2021, p. 88), “[...] a PITCE buscou dar forças aos setores já estabelecidos e aumentar a cadeia de setores beneficiados com essa política de longo prazo, com foco na inovação e agregação da tecnologia aos produtos brasileiros”, considerado um parâmetro essencial para o fortalecimento e o desenvolvimento da indústria e do comércio nacional. A aprovação da PITCE foi tamanha, que após 2007

ela foi vislumbrada como uma possibilidade a ser aprimorada no segundo governo Lula:

Em continuidade, o segundo mandato do Presidente Lula (2007 a 2011) buscou trabalhar na formulação de uma nova fase da PITCE (Fase II) com o propósito de aprimorar esse programa, juntamente com outros programas do governo com a meta de recuperar a capacidade do Estado de elaborar e coordenar políticas. Em meados de maio de 2008 é lançado pelo governo federal um novo programa de promoção a indústria brasileira, com mais exigências no sentido de profundidade, articulações, metas e controles, abrangências, aumento do número de setores e instrumentos de incentivos. A constituição desse novo programa tinha a preocupação em dialogar com o setor privado com a intenção de implantar uma visão voltada a competitividade dos mais diversos setores da economia brasileira. (LEGUIÇA, 2021, p. 88).

Contudo, esse novo programa de governo, conforme será visto em capítulo específico sobre o tema, não fora denominado como a Fase II da PITCE, mas sim como a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), que consistiu em uma base de apoio envolvendo medidas fiscais, tributárias, financeiras, jurídicas, apoio técnico e poder de compra por parte do governo. A herança da PITCE, contudo, é inegável, mas corroborando o entendimento de Bocchi e Borges (2017), ficou evidente a necessidade de repensar e de criar novas políticas industriais, tecnológicas e de comércio exterior pós-2007. Leguiça (2021) também apresentou duas críticas primordiais à PITCE no período estudado:

[...] alguns resultados esperados pelo PITCE foram insuficientes, pois sua execução enfrentou problemas relacionados a coordenação das ações do governo, rigidez em seu funcionamento, e insuficiência de recursos para implementar em projetos de destaque. Outro fator relevante sobre a PITCE esteve relacionado as dificuldades para se implantar esse política, pois o Banco Central e Ministério da Fazenda se encontravam contrários a essa política industrial e tinha como prioridades um ajuste fiscal rígido a partir de 2003 para alcançar um superávit primário de 4,25% (pelo Ministério da Fazenda) e o aumento dos juros por parte do Banco Central (para lograr meta de inflação) sem levar em consideração as raízes da inflação na economia brasileira nesse período. (LEGUIÇA, 2021, p. 98-99).

Assim, temos, de um lado, o reconhecimento dos grandes méritos e resultados da PITCE no período de 2003-2007 e, de outro, alguns resultados insuficientes e outros aspectos político-econômicos que denunciaram a necessidade de aprimoramento e elaboração de novas políticas voltadas para a indústria, a tecnologia e o comércio exterior. Segundo Souza (2020), a PITCE possuía aspirações

furtadianas e cepalinas, partindo de uma visão da complexidade do sistema industrial do Brasil, no qual diversos setores desempenhavam papéis diferentes no contexto dinâmico de uma economia nacional em desenvolvimento. O autor aponta que ela buscava contemplar uma política industrial a longo prazo, com base no incentivo à inovação e para agregar a tecnologia aos manufaturados brasileiros.

É possível compreender a PITCE como o ponto de partida das políticas industriais, tecnológicas e de comércio exterior do século XXI, apresentando mais pontos fortes do que pontos fracos e sendo significativamente mais positiva do que negativa. O primeiro governo Lula representou um marco para o desenvolvimento industrial brasileiro e para o fortalecimento do comércio exterior e do incentivo à tecnologia e à inovação, o que torna sua herança tão proveitosa para o desenvolvimento econômico.

Castro Cardoso (2017, p. 13) afirma que o “[...] principal objetivo da PITCE era constituir uma base produtiva industrial forte, por meio de maior eficiência e disseminação tecnológica pela economia com intuito de crescer internamente e competir externamente [...]”, tendo, dentre os setores mais beneficiados, os de bens de capital, de *softwares* e de semicondutores, levando à produtividade e gerando condições vantajosas para toda a estrutura industrial brasileira. O autor aponta ainda que para alcançar o objetivo central, foi fundamental avançar na coordenação de um sistema nacional de inovação, no qual institucionalidades e bases legais deveriam ser definidas para articular os agentes envolvidos no processo. Entretanto, o foco acabou sendo maior nos setores intensivos em conhecimento, que poderiam gerar um maior dinamismo no desenvolvimento nacional brasileiro.

Há consenso entre os autores aqui apresentados quanto à Lei da Inovação, de 2004, e à Lei do Bem, de 2005, como as duas tendo importantes contribuições da PITCE em todo o recorte temporal de 2003-2007:

A Lei da Inovação buscou criar um ambiente jurídico institucional adequado para que houvesse maior coordenação entre os diversos agentes da economia. O governo ampliou as possibilidades de se desenvolver um Sistema Nacional de Inovação, via planejamento governamental, levando em conta a interdependência dos agentes. De outro lado, a Lei do Bem foi importante como forma de financiar a ciência e tecnologia no país. A mudança de cenário internacional com a valorização do preço das commodities fez com que o real se valorizasse, dificultando as exportações de produtos de maior conteúdo tecnológico. Assim, o principal resultado da PITCE foi a melhoria do aparato institucional para desenvolvimento da inovação. (CASTRO CARDOSO, 2017, p. 213).

Para estimular a compreensão dessas duas políticas públicas essenciais para o entendimento envolvendo a PITCE, serão apresentadas ambas as legislações. Em primeiro lugar, a Lei de Inovação³⁴ (nº 10.973/2004) dispõe, já em seu primeiro artigo, que está voltada para o estabelecimento de medidas de incentivo à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo, com vistas à capacitação tecnológica, ao alcance da autonomia tecnológica e ao desenvolvimento do sistema produtivo nacional e regional do País (BRASIL, 2004). O parágrafo único do referido artigo engloba 14 princípios essenciais previstos entre os incisos I a XIV (BRASIL, 2004), os quais são apresentados abaixo como eixos norteadores dessa política pública:

- I. Promover atividades científicas/tecnológicas para alavancar o desenvolvimento econômico-social;
- II. Promover (e continuar) processos de desenvolvimento científico, tecnológico e de inovação, assegurando recursos humanos, econômicos e financeiros para tal fim;
- III. Reduzir as desigualdades regionais;
- IV. Descentralizar atividades de ciência/tecnologia/inovação nas esferas governamentais e entes federados;
- V. Promover cooperação entre o setor público e a iniciativa privada;
- VI. Estimular a inovação nas Instituições Científica, Tecnológica e de Inovação (ICTs) e nas organizações;
- VII. Promover competitividade empresarial doméstica e internacional;
- VIII. Incentivar a construção e o desenvolvimento de ambientes favoráveis para a inovação e para a transferência tecnológica;
- IX. Promover e continuar programa de formação e capacitação científico-tecnológica;
- X. Fortalecer capacidades operacionais, científicas e tecnológicas no âmbito das ICTs;
- XI. Atrair instrumentos para fomentar crédito, de modo atualizado e buscando o aperfeiçoamento;

³⁴ Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/l10.973.htm. Acesso em: fev. 2022.

- XII. Simplificação dos procedimentos para administração de projetos científicos, tecnológicos e inovadores;
- XIII. Uso do poder de compra do Estado para fomentar a inovação; e
- XIV. Apoiar, incentivar e integrar interventores independentes às atividades das ICTs e ao sistema produtivo.

A partir desses 14 elementos, é possível compreender como fora estruturada a Lei da Inovação no contexto da PITCE durante o governo Lula. Chama a atenção a celeridade de aprovação da Lei, já no ano de 2004, menos de um ano após a inserção dessa política industrial, tecnológica e de comércio exterior. Já a Lei do Bem (11.196)³⁵, por sua vez, instituiu o Regime Especial de Tributação para a Plataforma de Exportação de Serviços de Tecnologia da Informação (Repes), vide redação do artigo 1º (BRASIL, 2005). Com base no artigo 2º (com Redação dada pela Lei nº 12.715, de 2012), beneficiam-se do Repes pessoas jurídicas que exerçam preponderantemente atividades de desenvolvimento de *softwares* ou de prestação de serviços de TI e que assumam um compromisso de exportação igual ou superior a 50% da receita bruta anual oriunda da venda de bens e serviços (BRASIL, 2005). Ora, o Repes, instituído pela Lei do Bem, acaba vinculando as políticas industriais, tecnológicas e de comércio exterior baseadas nas estratégias contidas na PITCE.

A PITCE acabou sendo o motor propulsor de políticas públicas voltadas para esses elementos, em especial com a elaboração dessas legislações. Assim, criou-se um ambiente mais favorável para a inovação e para a tecnologia no contexto nacional dos primeiros anos do século XXI. Ela pode ser compreendida como um verdadeiro divisor de águas no contexto das políticas industriais, tecnológicas e de comércio exterior, colocando a inovação como um tema central para essas temáticas ao longo do primeiro governo Lula.

Para demonstrar um ponto de sua efetividade, é possível recorrer novamente à análise de Salerno e Deher (2006) sobre o impacto fiscal das medidas de desoneração tributária entre os anos de 2004 a 2006, nos seguintes termos:

³⁵ Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/l11196.htm. Acesso em: fev. 2022.

Quadro 5 – Impacto fiscal das medidas de desoneração tributária

IMPACTO	2004	2005	2006
Estimulação do investimento produtivo	0,65	3,40	6,11
Corte de Tributo Familiar (IRPF)	0,50	2,30	4,03
Corte de Tributos em cestas básicas e fomento à produção alimentícia	3,33	5,00	5,00
Estímulo à poupança de longo prazo	0,77	2,00	2,15
Estímulo à micro e pequena empresa	-	0,30	1,35
Incentivo à inovação	-	0,10	0,60
TOTAL	5,26 (100%)	13,10 (349%)	19,24 (466%)

Fonte: Adaptado de Salerno e Deher (2006, p. 35).

O quadro 2 demonstra efetivamente a qualidade da PITCE no contexto da desoneração tributária, o que ocorreu de modo acelerado ao compararmos três anos subsequentes. Desonerar significa criar um ambiente menos hostil, mais produtivo e mais criativo para as empresas de inovação. E isso gera, evidentemente, importantes repercussões sociais. Quando o governo corta tributos para a cesta básica e incentiva empresas para que produzam alimentos, ele está dando um claro recado do combate à fome e às desigualdades sociais, bandeiras essenciais para compreender os dois primeiros governos petistas no Brasil. Assim, o incentivo à inovação e tecnologia não gerou apenas resultados econômicos e financeiros, mas também sociais, o que contribuiu para a retirada do Brasil do mapa da fome da Organização das Nações Unidas (ONU), em 2014, no governo Dilma Rousseff (PT), sucessora de Lula no Poder Executivo³⁶.

Ao considerar a intenção do primeiro governo Lula em contemplar as políticas industriais, tecnológicas e de comércio exterior como algo de longo prazo, percebe-se a compreensão de um projeto de país que formulava políticas públicas constantemente com o intuito de alcançar os objetivos centrais. A PITCE, assim, passou a ser concebida como uma dentre as mais relevantes políticas do primeiro governo Lula.

³⁶ Veja mais em <http://mds.gov.br/area-de-imprensa/noticias/2014/setembro/brasil-sai-do-mapa-da-fome-das-nacoes-unidas-segundo-fao>. Acesso em: fev. 2022.

Na visão do autor do presente estudo, a PITCE representou um marco significativo para proporcionar ao Brasil melhor condição de país inovador, gerando ganhos em competitividade internacional e no desenvolvimento econômico, político e social. Por isso, as críticas inicialmente feitas ao governo Lula pela manutenção do modelo econômico dos governos anteriores, embora válidas, acabam não se sustentando ao analisarmos os resultados. Não se trata de uma defesa dos quatro governos petistas que alcançaram o Palácio do Planalto sucessivamente, mas sim de reconhecer seus méritos para, efetivamente, trazer o Brasil ao século XXI no âmbito de políticas industriais, tecnológicas e de comércio exterior.

Salerno e Deher (2006, p. 47) apontam, ainda, que “[...] programas de nano e biotecnologia têm como ponto fundamental trabalhar a partir das competências existentes, articulando-as com entidades (empresas) capazes de transformar desenvolvimentos científicos em produtos [...]”, o que reforça o caráter inovador da PITCE. Já no ano de 2005, o governo realizou investimentos consistentes nesse sentido, especificamente mencionando programas de nanotecnologia, nos seguintes termos:

O Ministério da Ciência e Tecnologia lançou programa para a atividade, com investimentos de mais de R\$40 milhões no período 2004-2005. Em abril de 2006 foi lançada a Carta-Convite MCT/FINEP/Ação Transversal nº06/2006, para apoio a projetos em parceria entre empresa e universidade. Os recursos, da ordem de R\$67 milhões, contemplam diversos setores da PITCE, entre eles a nanotecnologia. A partir de 2004 foram apoiados 27 projetos de pesquisa participativa entre universidades e empresas, 19 projetos de pesquisa conduzidos por jovens pesquisadores (doutores com até cinco anos de formação), 11 projetos de apoio a incubadoras, cinco projetos de impacto sócio-ambientais [sic] e cinco projetos de cooperação internacional. Em 2005, foram criadas dez novas redes de pesquisa em nanotecnologia, além do apoio direto a três laboratórios estratégicos (Centro Brasileiro de Pesquisas Físicas - CBPF, Embrapa Instrumentação, e Centro Estratégico de Tecnologia do Nordeste - Cetene) e a dois laboratórios nacionais: LNLS (Laboratório Nacional de Luz Sincotron, em Campinas) e Inmetro. No final de 2005 foi assinado um protocolo de intenções entre os presidentes do Brasil e da Argentina, visando à criação do Centro Brasil-Argentina de Nanotecnologia (CBAN), que começou a ser implantado em 2006, com o primeiro curso, sobre nanopartículas, teve início em 29 de junho de 2006 em Buenos Aires, com a participação de 13 alunos brasileiros e 13 argentinos. Um Programa Nacional de Nanotecnologia é, por definição, maior do que ações relacionadas à ciência. (SALERNO; DEHER, 2006, p. 47).

O período de 2003-2007 foi fértil para o desenvolvimento e o aperfeiçoamento de políticas industriais, tecnológicas e de comércio exterior no contexto proporcionado pela PITCE. Contudo, mesmo com a intenção da criação de uma segunda fase, que

seria iniciada no segundo governo Lula, evidenciou-se a necessidade de criação de um novo programa, claramente aproveitando a herança do período anterior. Nasceu, então, a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), que partiu de uma preocupação no diálogo com o setor privado, almejando a implantação de uma visão pautada pelo aumento da competitividade nos diversos setores econômicos do Brasil (LEGUIÇA, 2021).

O presente tópico buscou a apresentação dos principais pontos envolvendo as políticas industriais, tecnológicas e de comércio exterior durante o recorte temporal apresentado em forma da PITCE. Em posse desses conhecimentos, torna-se possível direcionar o estudo, então, para a Política de Desenvolvimento Produtivo, considerando o período entre 2008 a 2010, no segundo governo Lula, antes da chegada de Dilma Rousseff ao Executivo.

5.2 POLÍTICA DE DESENVOLVIMENTO PRODUTIVO (2008-2010)

Considerando os méritos da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) no período de 2003-2007, passou-se, então, a ser vislumbrado o desenvolvimento da Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP).

Almeida (2008) reforça que a PDP consistiu na nova política industrial anunciada em maio de 2008, estabelecendo como objetivo central conceder sustentabilidade à expansão econômica, incentivando e ampliando investimentos produtivos, elevando taxas de crescimento econômico e permitindo um crescimento de bases sustentáveis. Dentre os principais desafios definidos para a PDP, de acordo com o autor, restaram a ampliação da capacidade de oferta na economia, elevação da capacidade de inovação empresarial, preservação da robustez do balanço de pagamento e o fortalecimento das MPes, chegando a incluir uma renúncia fiscal de R\$ 21,4 bilhões até o ano de 2011, com incentivos de investimento, P&D e exportações, além de financiamentos pelo BNDES no montante de R\$ 201,4 bilhões para projetos de ampliação, modernização e inovação na indústria e serviços, sendo complementados pelos programas Finep. O autor traça um paralelo entre a PITCE e a PDP, apresentando a segunda como resultado da primeira:

Com relação à política da primeira metade do atual governo (a “Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior – PITCE”), que foi muito

limitada, abrangendo apenas quatro setores (software, bens de capital, fármacos e componentes eletrônicos), a formulação atual é mais ampla em termos de seus instrumentos de ação e é muito mais abrangente quanto ao número de setores envolvidos, já que atribui prioridade a vinte e cinco setores. Em linhas gerais, a nova política industrial inclui uma renúncia fiscal de R\$ 21,4 bilhões até 2011 e financiamentos, pelo BNDES, no valor de R\$ 210,4 bilhões para projetos de ampliação, modernização e de inovação na indústria e no setor de serviços. Programas da Finep complementam os esforços em P&D. É positiva a preocupação da PDP com a coordenação das ações e capacidade de decisões já que é imprescindível que uma política como esta, cujo alcance é de longo prazo, não fique comprometida por falta de decisão e coordenação das iniciativas que, necessariamente, envolvem várias áreas de governo. (ALMEIDA, 2008, p. 1).

Soares, Coronel e Marion Filho (2013, p. 2) apontam que em “[...] maio de 2008, dentro de uma perspectiva desenvolvimentista com o objetivo de fomentar o setor industrial, o então governo Lula, em seu segundo mandato, lançou a Política de Desenvolvimento Produtivo – PDP [...]”, com coordenação do MDIC e participação de outros ministérios (Ciência e Tecnologia e Fazenda), além de instituições como o BNDES e a ABDI. Os autores, contudo, reconhecem a PDP como uma política voltada para o fortalecimento do diálogo entre Poder Público e o setor produtivo, proporcionado à indústria nacional uma maior competitividade em âmbito doméstico e internacional.

Abrahão e Vieira (2014) também apontam a PDP como uma continuidade da PITCE, a qual passou a contar com uma nova metodologia para o acompanhamento, nos seguintes termos:

- I. O primeiro ponto para tal metodologia consiste em ampliar o investimento fixo para evitar que fossem formados gargalos, com a participação de um investimento fixo no PIB de 21%, no ano de 2010, verificando um crescimento médio anual de 11,3% da Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) no período 2008-2010;
- II. O segundo ponto consiste em elevar o esforço da inovação, tendo o setor industrial como foco primordial, estimulando a inovação e o aumento percentual de recursos privados em P&D para 0,65%, com base no PIB;
- III. O terceiro ponto consiste em ampliar a participação das exportações brasileiras, elevando o patamar nacional em 1,25%, com base nas exportações mundiais;

- IV. Por fim, o quarto e último ponto metodológico consiste em dinamizar as MPEs, gerando um aumento de 10% de micro e pequenas empresas exportadoras.

A PDP, outrossim, em sua essência metodológica, possui a mesma natureza que sua antecessora: dar grande apoio/incentivo para as exportações, fortalecer as MPEs e buscar angariar recursos para fomentar a tecnologia e inovação em âmbito nacional. É possível apontar para a PDP como uma evolução natural da PITCE, reconhecendo seus erros e acertos, aprimorando-a para os desafios que emergem no segundo governo Lula.

O apelo à inovação, desse modo, marcou as políticas industriais, tecnológicas e de comércio exterior durante os dois primeiros mandatos petistas brasileiros. Considera-se a PITCE uma experiência exitosa, mas que demandou a necessidade de aprimoramento e aperfeiçoamento a partir do fim de 2007, gerando a necessidade de criação e desenvolvimento da PDP. Em posse desses conhecimentos, será realizada uma análise do recorte temporal de 2008-2010.

Leguiça (2021, p. 88-89) aponta que a PDP buscou “[...] manter e prover um ciclo de desenvolvimento produtivo, com apoios de investimentos, inovação, competitividade das firmas e empresas, com foco no aumento das exportações [...]”, contemplando 24 setores econômicos organizados em três grupos distintos:

No primeiro grupo, estão os “programas para consolidar e expandir a liderança” nos setores do Brasil, abrangendo um total de 7 programas (aeronáutico, petróleo, gás, petroquímico, bioetanol, mineração, celulose e papel, siderurgia e carnes). No segundo grupo, estão os “programas para fortalecer a competitividade”, contemplando 11 áreas, incluindo o complexo automotivo, bens de capital, industrial naval, setor têxtil, confecções, artefatos, madeira e móveis, agroindústrias, construção civil, complexos de serviços e plásticos. No entanto, o terceiro grupo abrange os “programas mobilizadores em áreas estratégicas” sendo 6 programas: nanotecnologia, tecnologia de informação, comunicação, energia nuclear, biotecnologia e complexo industrial de defesa e saúde. Dentro destes três grupos de programas, existiu outro grupo chamado “destaques estratégicos”, contendo 6 programas importantes ao Brasil: Promoção às exportações, Regionalização, Micro e pequenas empresas, Produção sustentável, e Integração com América Latina e Caribe, e África. No que diz respeito às exportações, esse programa de destaque estratégico buscou impulsionar a participação das exportações para o ano de 2010, com a meta de chegar a 1,25% do total de exportações mundiais (tendo como base o ano de 2007 com 1,18%, marcando US\$ 160,6 bilhões). (LEGUIÇA, 2021, p. 89).

A nota técnica do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE, 2008) revela que as metas quantitativas da PDP foram

estabelecidas em níveis de macrometas (ou metas-país) e metas específicas, sendo as primeiras aquelas que não distinguem setores, consideradas ações sistêmicas, já que proporcionam o enfrentamento das deficiências sistêmicas brasileiras (ou, se preferir, o "Custo Brasil"). As macrometas definidas de 2008 e com alcance até o ano de 2010 foram definidas da seguinte maneira:

1. Proporcionar a ampliação do investimento fixo tendo como medida a relação investimento/PIB, passando de 17,6% (R\$ 450 bilhões), no ano de 2007, para 21% (R\$ 620 bilhões), em 2010;
2. Elevar o gasto privado em P&D de 0,51% (R\$ 11,9 bilhões), em 2005, para 0,65% (R\$ 18,2 bilhões) no ano de 2010;
3. Ampliar a participação das exportações brasileiras, indo de 1,18% dos dados de 2007 (US\$ 160,6 bilhões) para 1,25% (US\$ 208,8 bilhões) previstos para 2010;
4. No contexto de tornar as MPEs mais dinâmicas, buscou-se, conforme já exposto, capacitá-las para a competição no mercado internacional, já que na época fora reconhecido que elas representavam 96% das empresas industriais e 20% do PIB.

Em relação às metas específicas (também denominadas Metas por Programas Específicos), são abordados na Nota Técnica do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE, 2008) os objetivos pretendidos em cada um dos programas da PDP, a saber:

1. As ações sistêmicas focam em fatores geradores dos reflexos positivos para a estrutura produtiva, ultrapassando o nível da empresa e do setor, como fatores que se relacionam às questões fiscal-tributárias, financiamento/investimento, inovação e segurança jurídica;
2. Os destaques estratégicos são vislumbrados como temas de políticas públicas selecionados em função de sua relevância para o desenvolvimento produtivo do Brasil em longo prazo, sendo consideradas seis áreas estratégicas do PDP: a) Regionalização (nova distribuição geográfica industrial); b) MPEs com capacitação para mercado exterior e geração de emprego; c) exportação, ampliação e diversificação para manutenção do equilíbrio do setor externo e crescimento sustentado; d) integração com a África visando à

- participação de empresas brasileiras presentes no continente (corrente comercial e integração produtiva); e) integração produtiva com América Latina e Caribe; e f) produção sustentável (proteção do meio ambiente);
3. Em relação aos programas estruturantes para sistemas produtivos, são cinco os pontos contemplados nas metas: a) liderança mundial, de modo a posicionar ou corrigir sistemas produtivos ou organizações brasileiras entre os cinco maiores do mundo; b) conquista de mercados, posicionando ou mantendo sistemas produtivos entre os principais exportadores globais; c) focalização ou especialização para construir e consolidar a competitividade nas áreas de maior densidade tecnológica; d) diferenciação ou valorização de marcas, com o intuito de posicionar empresas/marcas nacionais entre as cinco principais do mundo; e e) ampliação de acesso da população aos bens e serviços da economia, gerando consumo de massas.

Stein e Junior (2016) apontam que a estrutura da PDP é mais clara e objetiva do que a da PITCE, podendo ser identificada na própria organização do documento de 2008, voltada para a inovação e o investimento como forma de sustentar o crescimento, podendo ser resumida da seguinte forma: “[...] objetivo central da política > desafios > metas > políticas (sistêmicas, estratégicas e estruturantes [...])” (STEIN; JUNIOR, 2016, p. 272).

De acordo com Kupfer (2013), o contexto de concepção e desenvolvimento da PDP passou por uma conjuntura bastante específica: se ao fim da PITCE, em 2007, o Brasil se via diante de um cenário economicamente favorável, expandindo empregos, salários, crédito e mercado de capitais, após o lançamento da PDP, a grande crise financeira global de 2008 atingiu seu ápice, sendo a Política responsável por desempenhar um papel anticíclico. Ora, mesmo que o Brasil tenha se saído bem em seu desenvolvimento, não sendo tão afetado pela crise de 2008 em comparação com as principais nações do mundo e outros países emergentes, a PDP foi fortemente impactada, já que suas diretrizes possuíam uma grande ênfase no mercado internacional.

Fortalecer a indústria, a tecnologia/inovação e o comércio exterior é uma atividade bastante complexa. Crises internacionais como a de 2008 podem influenciar

todo o contexto financeiro e econômico das políticas. Como seria possível intensificar e ampliar, por exemplo, a participação das MPEs brasileiras enquanto exportadoras em um cenário internacional no qual os países e as empresas estrangeiras “freiam” a aquisição de bens e serviços e priorizam suas próprias empresas?

Tem-se que a PDP consistiu em uma nova versão aprimorada de sua antecessora, mas que encontrou na crise de 2008 um grande desafio para a implantação e o seu desenvolvimento. Ao considerarmos que já no primeiro ano de sua implantação o cenário foi desfavorável, tal política não pode ser “medida com a mesma régua” da análise envolvendo a PITCE. Por isso, e também por se tratar de políticas diferentes e que enfrentaram contextos e objetivos específicos de suas épocas, elas foram trabalhadas individualmente no presente estudo, como será realizado mais adiante com a Política Brasil Maior (2011-2014), essa iniciada no governo Dilma Rousseff.

É necessário contextualizar a crise de 2008 para que seja possível medir seus impactos no âmbito da PDP. Ferreira, Subeldia Junior e Schneider (2016) lecionam que meses após a implantação da PDP, em setembro do mesmo ano, ocorreu a falência do banco de investimento estadunidense Lehman Brothers, considerada o marco da profunda crise econômico-financeira que assolou o mundo. Mesmo com essa conjectura, os autores consideram as políticas industriais do governo Lula, inclusive as antecessoras, positivas para o contexto brasileiro.

De acordo com Lima e Deus (2013), a crise do *subprime* (ou crise dos tomadores de crédito/risco de “calote”) se deu devido a uma bolha imobiliária nos Estados Unidos não acompanhada pelo aumento da renda populacional, com os bancos oferecendo empréstimos a juros baixos e de modo irrestrito para a aquisição de imóveis, sufocando financeiramente as famílias norte-americanas a partir do aumento de juros e das hipotecas no país. Os imóveis passaram a ser desvalorizados, gerando uma crise que acometeu o mundo de dentro para fora.

Cano e Silva (2010) apontam para o não cumprimento de metas da PDP no contexto da crise de 2008:

A meta para 2010 era fazer com que o Brasil alcançasse uma participação de 1,25% do total das exportações mundiais (contra 1,18%, em 2007), o que corresponde a aproximadamente US\$ 208,8 bilhões (contra US\$ 160,6 bilhões, em 2007), o que exigiria um crescimento médio anual de 9,1% nas vendas externas entre 2008 e 2010. O governo propunha-se também ampliar

o número de micro e pequenas empresas exportadoras para 12.971 em 2010 (10% a mais que as 11.792 MPEs em 2006). Ambas as metas foram frustradas diante da crise mundial que eclodiu em agosto de 2008. Também não foi alcançada a meta mais importante da PDP: a elevação do investimento fixo para 21% do PIB até 2010 (contra 17,6%, em 2007), correspondendo a cerca de R\$ 620 bilhões. Quanto ao estímulo à inovação no setor industrial, a perspectiva era que os investimentos privados em pesquisa e desenvolvimento (P&D) representassem 0,65% do PIB em 2010 (contra 0,51%, em 2007), o que exigiria um crescimento médio anual de 9,8%. (CANO; SILVA, 2010, p. 13).

Os autores destacam que as quatro macrometas da PDP acabaram se relevando como excessivamente ambiciosas dentro do cenário crítico pós-2008, tornando-se evidente a contradição entre a meta de ampliação das exportações e a manutenção das políticas monetárias e cambiais. Metas que poderiam ter sido concretizadas, nesse sentido, foram impedidas em grande parte pela eclosão da crise de 2008:

A crise internacional eclodiu e exigiu a adoção de um conjunto de políticas anticíclicas visando mitigar os efeitos da crise sobre a economia brasileira. Na medida do possível, as medidas conjunturais de recuperação da crise foram de alguma forma referenciadas pelas duas políticas estratégicas do governo (o PAC e a PDP). Por exemplo, as desonerações tributárias ocorreram, quase sempre, nos setores estratégicos da PDP; assim como o principal programa fiscal anticíclico ("Minha Casa, Minha Vida") revelou fortes interações com o desenvolvimento do PAC. (CANO; SILVA, 2010, p. 15).

Em seu estudo sobre as convenções de desenvolvimento nos governos Lula, Erber (2011) destaca que na perspectiva fiscal havia a obrigação da política no estabelecimento de metas em termos primários, comprimindo gastos e liberando recursos para o pagamento de juros sobre a dívida pública, com a valorização do real e a liquidez do mercado internacional, permitindo a acumulação de reservas cambiais e que o Tesouro eliminasse sua dívida externa, de modo que essas reservas foram relevantes para a defesa econômica brasileira durante a crise de 2008.

Desse modo, Erber (2011) defende que a política fiscal foi fundamental no combate à crise desencadeada de 2008: a meta de *superavit* primário foi reduzida para 2,5% do PIB, e os investimentos da Petrobras foram excluídos do catálogo. Ademais, o consumo das famílias brasileiras foi intensificado com a antecipação do salário mínimo, pelo aumento da cobertura e do valor do programa Bolsa Família e pela redução dos tributos sobre bens de consumo. Não obstante, os investimentos foram estimulados pela ampliação de recursos do BNDES e pela redução da TJLP,

assim como por incentivos fiscais para bens de produção e pela manutenção dos investimentos do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento 2007-2010).

É por isso que se fala que o Brasil “venceu” a crise de 2008 com mais facilidade do que outros países, o que não significa que não tenha sido significativamente impactado pela mesma:

A interpretação dominante sobre a crise de 2008-9 reforça esta correlação de forças. Argumenta-se que a crise foi causada exclusivamente por fatores exógenos, gerados nos países mais desenvolvidos. No Brasil, inexistiriam fatores estruturais que o tornassem propenso a crises – ao contrário, os “fundamentos” da economia brasileira seriam mais sólidos que os daqueles países e o Estado Brasileiro mostrou-se extremamente eficaz na reação à crise. A rápida recuperação da economia, a partir do segundo semestre de 2009 e a expectativa de uma volta aos patamares de crescimento e inflação pré-crise seriam a demonstração inequívoca de que a convenção de desenvolvimento existente é a melhor possível. (ERBER, 2011, p. 51).

A política industrial do segundo governo Lula não fugiu ao combate da crise, mas ela fora abordada e adaptada de modo estratégico para o desenvolvimento brasileiro no contexto da PDP. Gadelha e Temporão (2018) defendem que a política do petista gerou ganhos significativos para a sociedade, como a proteção do Sistema Único de Saúde (SUS), não permitindo que ele fosse defasado pela gravidade da crise de 2008.

Coronel, Azevedo e Campos (2014), nesse sentido, promoveram a demonstração dos principais objetivos setoriais dessa política:

Quadro 6 – Objetivos setoriais da PDP

SETORES	OBJETIVOS
Automotivo	Consolidação e ampliação da participação brasileira no contexto produtivo internacional.
Bens de Capital	Ampliação da competitividade de inserção externa.
Têxtil/Confecções	Ampliação da competitividade e das exportações.
Madeiras/Móveis	Conquista do mercado de móveis de alto padrão nos EUA e na Europa,

	ampliando a participação de móveis em novos mercados, desenvolvendo arranjos produtivos locais e valorizando o design brasileiro.
Construção Civil	Ampliação e modernização do setor de construção civil com o intuito de reduzir o <i>deficit</i> habitacional.
Naval / Cabotagem	Fortalecimento da indústria naval com encomendas do segmento <i>off-shore</i> e de demandas para a armação nacional, em especial com a cabotagem.
Couro, Calçados e Artefatos	Incorporação de tecnologias estratégicas com nanotecnologia e biotecnologia na cadeia produtiva.
Plásticos	Consolidação do País como um exportador de produtos tecnológicos e de valor agregado, gerando o aumento da competitividade dos transformados plásticos.
Aeronáutico	Ampliação da participação das aeronaves civis e das aeropeças nacionais no mercado internacional.
Petróleo, Gás Natural e Petroquímica	Gerar autossuficiência do petróleo, revitalizando e ampliando a participação da indústria brasileira a partir de alicerces competitivos e sustentáveis.
Celulose e Papel; Mineração e Siderurgia	Consolidação da liderança competitiva a partir da ampliação do porte empresarial, aumentando a capacidade tecnológica e fortalecendo redes de logística e o fornecimento de insumos.

Fonte: Elaborado pelo autor do presente estudo a partir das contribuições de Gadelha e Temporão (2018, p. 115).

Com base na divisão setorial disposta no quadro 3, é possível contemplar que o foco primordial da política industrial consistiu em ações voltadas para o comércio exterior. Ao considerarmos o exemplo do setor moveleiro, vemos que se teve a intenção de potencializar o comércio dos móveis nacionais especificamente para os Estados Unidos. Com a perda do poder de compra dos estadunidenses, inviabilizou-se o pleno alcance desse objetivo. Cumpre-se destacar, no mesmo sentido, que o dólar, na época, não era extremamente valorizado em comparação ao real, de modo que não se fala em uma mão de obra barateada para o setor moveleiro. De fato, esses e outros setores privilegiados na PDP almejavam objetivos voltados para o comércio exterior, retomando a gravidade da crise de 2008 para a consagração da política industrial ao fim do segundo governo Lula, mesmo com resultados positivos.

Não se busca aqui a realização de nenhum exercício de futurologia/imaginação sobre “o que poderia ter acontecido” se o cenário de 2008 não tivesse sido desencadeado. O fato é que as consequências da crise de 2008 para o Brasil persistiram por anos e anos a fio, mesmo com uma ação consistente do governo brasileiro à época. De acordo com Silva, Lima e Pereira (2018, p. 102), a PITCE e a PDP “[...] não apenas introduziram novos recursos regulatórios e legislativos, como também mapearam a indústria brasileira na luz do século XXI em um nítido esforço amplo e conjunto dos agentes econômicos”.

Sebben e Silva (2016, p. 73) apregoam que “[...] a PITCE e a PDP guardam um sentido horizontal, que passa pelas dificuldades do Estado Brasileiro na execução de medidas verticais, caracterizadas por um nível maior de complexidade e coordenação com as demais políticas”. A PDP, no entanto, é mencionada pelos autores com maior proximidade do modelo de desenvolvimento do Estado Logístico, já que não interferiu na política de câmbio valorizado e não promoveu medidas comerciais de proteção industrial, concentrando-se nos instrumentos de facilitação e redução de custos para inovação e investimento:

A avaliação da PDP demonstra que houve progresso em termos de fortalecimento institucional e autonomia inserida. Além disso, não é possível negar que houve avanços em setores estratégicos como o complexo industrial da saúde, a tecnologia da informação e a indústria naval. Não obstante, o caráter geral da política industrial seguiu nos marcos do Estado Logístico, dado que faltaram propostas no sentido de desafiar as vantagens comparativas e acelerar as mudanças estruturais [...] Os instrumentos permaneceram concentrados em desonerações tributárias e ampliação do financiamento, os quais parecem mais preocupados com os resultados do

balanço de pagamentos do que com a crise da indústria brasileira. São exemplos disso: o caráter genérico das macrometas (sem priorizar a indústria de transformação), a inclusão de setores primários, como a pecuária e o trigo, e a centralidade da atração de empresas transnacionais em setores como mineração e petróleo e gás. Mesmo quando o rumo da política está correto, observam-se problemas, como a lentidão na implementação de mudanças legislativas e organizacionais (caso do setor de defesa) e o não estabelecimento de medidas de desempenho (caso da nanotecnologia). (SEBBEN; SILVA, 2016, p. 78).

Ora, assim como ocorreu com a sua antecessora, a “nova política industrial” do segundo governo Lula foi alvo de críticas e elogios, mas sendo considerada pela maior parte da literatura sobre o tema como positiva e como impactada e defasada pela crise de 2008. Para Oliveira (2011), o PDP possui méritos significativos como a articulação das cadeias produtivas do MERCOSUL e da América do Sul, de um modo geral, almejando um melhor uso do potencial de escala regional e o aproveitamento de oportunidades em mercados globais.

A nota técnica do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE, 2008) reconhece que, ao contrário da PITCE, a PDP não permaneceu indiferente aos desafios enfrentados por setores industriais sensíveis ao câmbio, como o moveleiro, o têxtil, o setor de confecção/vestuário e o de coro/calçados. Trata-se de um avanço contemplado em comparação à antecessora.

Temos uma clara contradição entre a expectativa e a realidade para a PDP, mesmo que a PITCE tenha sido considerada extremamente positiva para o desenvolvimento e a organização nacional. Coronel, Azevedo e Campos (2014) apontam que a expectativa era de que a PDP alcançasse todos os resultados previstos ou a maior parte deles ao fim do segundo mandato de Lula da Silva, o que também não ocorreu na prática. Dentre as críticas que recaíram sobre a política industrial está a ausência da participação dos trabalhadores em sua elaboração e implementação, já que essa era outra das importantes bandeiras defendidas pelo Partido dos Trabalhadores:

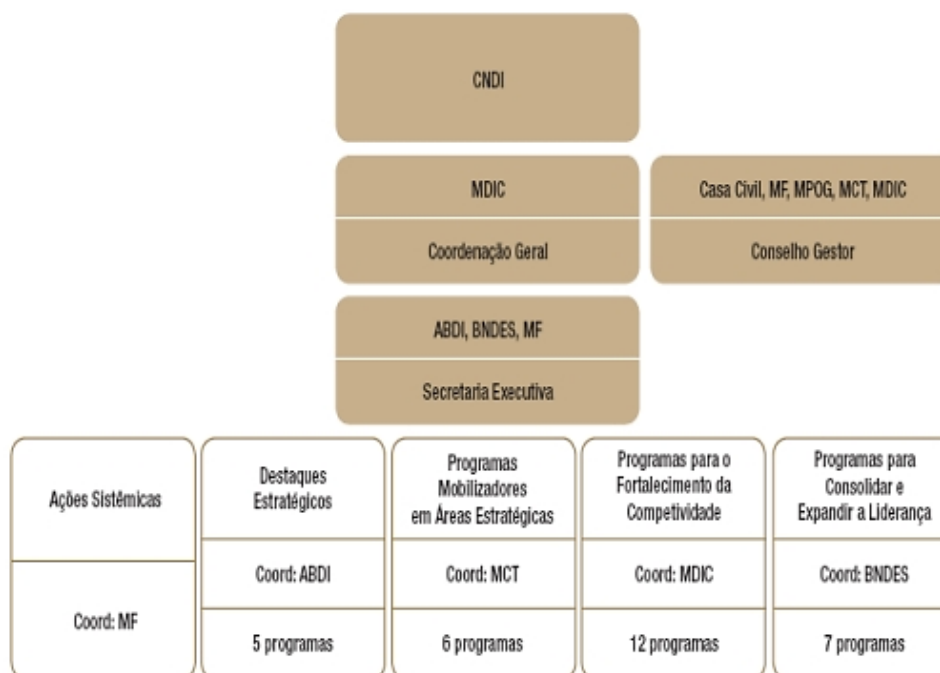
Há que se registrar, também, a ausência dos trabalhadores nas várias etapas do plano. Eles sequer aparecem como simples destinatários de alguma das metas estabelecidas. A parceria do setor privado com o setor público, fundamental para a concretização da PDP, segundo seus formuladores, restringe-se ao capital. Temas como metas de emprego, renda, saúde e segurança, ganhos de produtividade, formas de contratação e outros aspectos caros aos trabalhadores não fazem parte explícita da formulação da PDP. **Não há previsão da participação direta dos trabalhadores e de suas entidades representativas fortalecendo o diálogo social como**

instrumento de implementação do plano. Essa postura causa certa estranheza, uma vez que as discussões tripartites sobre assuntos dessa natureza têm sido mais do que uma rotina, mas uma orientação política importante do atual governo. (DIEESE, 2008, p. 12, grifos meus).

É possível julgar a afirmação de que a PDP não se preocupou com os resultados como sendo insustentáveis para os trabalhadores. Quando se fala na regionalização como foco da PDP, por exemplo, fala-se do desenvolvimento e fortalecimento de diferentes áreas e regiões brasileiras, o que acaba gerando um maior volume de emprego e renda. O mesmo ocorreu com o fortalecimento e o estímulo às micro e pequenas empresas, capazes de impulsionar uma maior oferta de empregos à classe trabalhadora.

Da mesma maneira houve preocupação com o documento quanto à ampliação de acesso da população aos bens e serviços da economia, gerando consumo das massas. Ora, se a PDP buscava estimular o consumo das massas, ela efetivamente estava posicionada como um instrumento consolidado de preocupação social, de combate às desigualdades e distorções econômico-sociais do País. Tratava-se, em primeira instância, de uma herança da PITCE e de um compromisso alcançado por muito tempo ao longo dos dois governos Lula. Contudo, o envolvimento da classe trabalhadora na elaboração de tal política industrial poderia ter sido mais contundente.

Cumpre-se analisar a estrutura organizacional e de governança corporativa da PDP:

Figura 5 – Estrutura organizacional e de governança corporativa da PDP

Fonte: DIEESE (2008, p. 11).

A coordenação e gestão da política industrial de Lula no período de 2008-2010, nesse contexto, é bastante semelhante à da PITCE, distribuindo programas entre BNDES, MCT, ABDI e MDIC. A proposta fora mais robusta do que a política industrial antecessora e consolidada em um momento no qual o Brasil parecia “pronto” para avançar sua participação internacional no segmento do comércio exterior, o que fora enfraquecido com a crise de 2008.

Cano e Silva (2010) destacam que

[...] nenhum país tornou-se desenvolvido antes que completasse sua industrialização. Nenhum atingiu a condição de desenvolvido, restringindo sua base econômica às exportações de produtos primários. Nem mesmo cabe colocar isto em dúvida, diante do caso australiano, de grande capacidade primário-exportadora, mas de moderna estrutura industrial. Lembremos que ali o capitalismo penetrou em uma “área vazia”, transplantando o capitalismo do Centro, sem as estruturais doenças do subdesenvolvimento. (CANO; SILVA, 2010, p. 22).

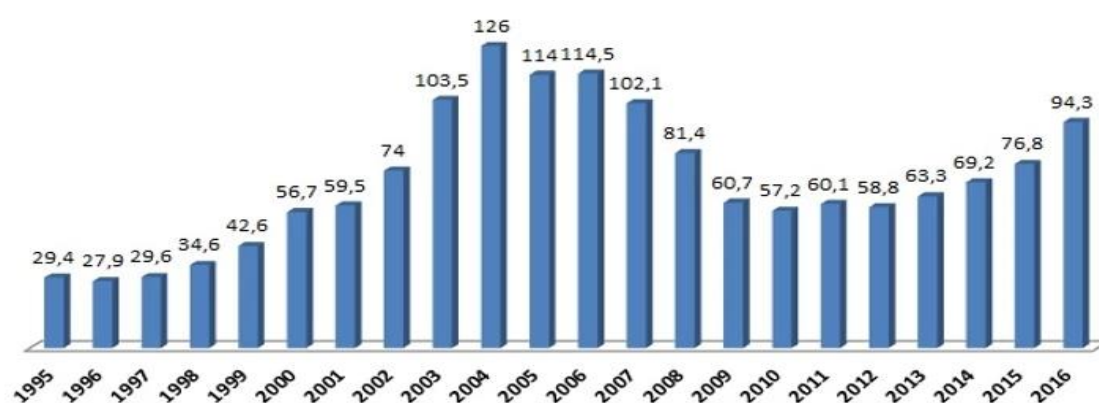
As políticas industriais, nesse contexto, são contempladas como engrenagens voltadas para o desenvolvimento nacional. A partir do primeiro governo Lula e em grande parte por suas políticas industriais, o Brasil foi tomado por um sentimento constante de euforia, no qual se via um país que estava disposto a alçar voos mais altos, possivelmente rumo ao desenvolvimento. Políticas industriais de outras épocas,

salvo raras exceções, não cumpriram os objetivos ambiciosos do projeto industrial de Lula.

O presente capítulo também demonstra como os acontecimentos externos podem afetar o mercado interno. O Executivo estava concentrado tanto no fortalecimento de micro e pequenas empresas, permitindo que elas pudessem ampliar sua participação, quanto nas exportadoras de bens e serviços de inovação e tecnologias. Contudo, a incidência da crise de 2008 frustrou os planos da Administração Pública, não gerando os resultados desejados.

Pode-se considerar diferentes questões sobre as políticas industriais do governo Lula contemplando a PICTE e a PDP. Ao considerar, por exemplo, as exportações de revestimentos cerâmicos (em milhões de metros quadrados, vide figura 3), verificou-se uma queda significativa entre os anos de 2008 e 2009, indo de 81,4 milhões de m² para 60,7 milhões de m². No ano de 2010, houve uma queda um pouco menor, indo para 57,2 milhões de m². Contudo, ao considerarmos o primeiro governo Lula, em especial a partir do ano de 2003, observou-se um crescimento acentuado. Os 74 milhões de m² de revestimentos cerâmicos de 2002 se transformaram em 103,5 milhões de m² no ano seguinte, representando um aumento de quase 40%. O auge foi alcançado em 2008, com 126 milhões de m². Se compararmos os dados de 2002 com os de 2004, temos um aumento de 70% no número de exportações do setor. Vide abaixo:

Figura 6 – Exportações de revestimentos cerâmicos em milhões de m² (1995-2016)



Fonte:

ANFACER (2017, n.p.)³⁷.

³⁷ Disponível em: <https://marciogedri.wixsite.com/geoeconomica/single-post/2017/05/11/especial-governo-lula-da-silva-a-pol%C3%ADtica-industrial-dos-governos-fhc-lula-e-dilma-e-seu>. Acesso em: fev. 2022.

O grande mérito das políticas industriais entre 2003 a 2010 foi reconhecer a complexidade da indústria brasileira e abarcar elementos próprios para o combate aos desafios de diferentes setores, proporcionando um desenvolvimento industrial consistente. No entanto, embora resultados positivos tenham sido alcançados, verifica-se uma queda consistente a partir do ano de 2008 no caso do setor cerâmico de exportações, o que acaba denunciando um fracasso parcial da PDP, ainda que por fatores externos, os quais fugiram do controle das autoridades e dos governos nacionais.

Antes de avançar para a análise da Política Brasil Maior (2011-2014), é necessário compreender a conjuntura sob a qual Dilma Rousseff chegou ao poder. Segundo Arquer (2013), a eleição da então presidente Dilma Rousseff, no ano de 2010, teve relação com a avaliação do governo anterior (do mesmo partido) por parte dos eleitores em diversos aspectos, fomentando a decisão do voto em favor da candidata petista. Na concepção levantada pela autora, Dilma Rousseff chegou ao poder, em grande parte, devido à concepção do momento de diferentes segmentos da população diante do Partido dos Trabalhadores e à indicação e ao apoio concedidos pelo ex-presidente da república, Luiz Inácio Lula da Silva. Rousseff representava ao povo brasileiro a continuidade dos avanços econômicos, sociais e políticos ao longo dos dois governos de Lula da Silva. No entanto, o que importa para a presente análise é o contexto do fracasso de diversos pontos da PDP para essa continuidade, o que tornou as políticas industriais um tema sensível para a época.

Assim, como a PDP herdou contribuições da PICTE, a Política Brasil Maior acabou sendo influenciada pelas duas anteriores e, obviamente, pelo contexto da crise internacional desencadeada em 2008. Isso se deve, sobretudo, aos efeitos da crise só passarem a ser sentidos no ano seguinte, dois anos antes da posse de Rousseff:

Iniciada com graves desequilíbrios no mercado imobiliário estadunidense, e aprofundada com a instabilidade do sistema financeiro, inclusive levando à falência grande bancos como o Lehman Brothers, a crise se espalhou mundo afora, repercutindo em diversos países tal qual um “efeito dominó” devido à grande interdependência dos mercados financeiros nacionais. Observando a situação brasileira especificamente, a insolvência dos títulos e incerteza de credores internacionais fez com que o mercado mergulhasse em uma grave iliquidez, gerando retenção de crédito. O arrefecimento do comércio internacional trouxe consigo queda das exportações e consequente redução da produção, do emprego. Deste modo, os impactos da crise foram sentidos em 2009 quando a economia brasileira entrou em leve recessão,

apresentando crescimento negativo de -0,2% do PIB. (DIOGO, 2017, p. 9-10).

No tópico seguinte, será aprofundada a abordagem envolvendo o contexto do governo Rousseff na perspectiva das políticas industriais no período de 2003-2007 e dada ênfase à Política Brasil Maior, essa iniciada já no primeiro ano da administração de Dilma e mantida até o ano de 2014.

5.3 PLANO BRASIL MAIOR (2011-2014)

A primeira grande iniciativa envolvendo as políticas industriais no primeiro governo Dilma Rousseff consistiu no lançamento do Plano Brasil Maior, doravante denominado pela sigla PBM, o qual consistiu em um documento que versou sobre as ações a serem executadas até o ano de 2014, considerando o cenário pessimista para o setor industrial herdado do contexto anterior, com fatores como alta vigência de altos juros, valorização cambial, dificuldades de manobras macroeconômicas, crise internacional e a queda nos índices de crescimento industrial (STEIN; JUNIOR, 2016).

O PBM contemplou a política de desenvolvimento industrial, tecnológico e relacionado ao comércio exterior durante o primeiro governo Dilma, reunindo um conjunto integrado de medidas de apoio à competitividade no setor produtivo, com foco no estímulo à inovação e à produção nacional, buscando alavancar a competitividade da indústria nos mercados interno e externo, já considerando o panorama crítico para os mais diversos setores, intensificado ao fim do governo antecessor (ABRAHÃO; VIEIRA, 2014).

Soares, Coronel e Marion Filho (2013) elencam o PBM como uma resposta para uma possível estabilidade e um crescimento relativo ao longo dos anos anteriores, tendo como objetivo maior, traçado para o período de 2011-2014, o aumento competitivo da indústria brasileira, com foco no incentivo à inovação tecnológica, a agregação de valor e o fomento à produção nacional, alavancando a competitividade industrial de modo pleno. O lema do governo para o plano, “Inovar para competir, competir para crescer” demonstra sua proximidade e semelhança com as duas políticas industriais do governo Lula.

De acordo com os autores supramencionados, o PBM foi vislumbrado como mais abrangente do que a PDP, já que fora constituído por um conjunto de medidas,

como o estímulo ao investimento e à inovação, o suporte ao comércio internacional, a defesa da indústria e do mercado nacionais, as desonerações tributárias, o financiamento das inovações, a aplicação de recursos em setores de alta e média-alta tecnologia, o fortalecimento das micro, pequenas e médias empresas de inovação, a criação de um programa qualificado de mão de obra, a desoneração dos investimentos, os financiamentos e as garantias para exportadores, a preferência para produtos manufaturados e serviços nacionais nas compras públicas e o financiamento de projetos que reduzem emissões de gases de efeito estufa:

Com este plano de política industrial, o governo associa políticas horizontais (através de programas aqui denominados de Dimensões Sistêmicas, com Temas transversais) e políticas verticais (por meio de medidas aqui denominadas de Dimensões Estruturantes, com Diretrizes Setoriais). Dentre as medidas estruturantes, o Plano Brasil Maior prevê a construção de projetos e programas, em parceria entre o governo e o setor privado, com base em cinco diretrizes: 1 – Fortalecimento das cadeias produtivas; 2 – Ampliação e criação de novas competências tecnológicas e de negócios; 3 – Desenvolvimento das cadeias de suprimento em energias; 4 – Diversificação das exportações e Internacionalização corporativa; e, 5 – Consolidação de competências na Economia do Conhecimento Natural. Quanto à Dimensão Sistêmica, esta política destina-se a orientar medidas com os seguintes objetivos: reduzir custos, acelerar o aumento da produtividade e promover bases mínimas de isonomia para as empresas brasileiras em relação a seus concorrentes internacionais; e consolidar o sistema nacional de inovação por meio da ampliação das competências científicas e tecnológicas e sua inserção nas empresas. (SOARES; CORONEL; MARION FILHO, 2013, p. 8).

Carleial (2015, p. 211) aponta que esse plano “[...] reconheceu a necessidade de adensamento das cadeias produtivas (à lá Hirschman³⁸) esvaziadas pela política de abertura comercial indiscriminada, porém também não obteve os resultados esperados”. Contudo, a conjuntura era bastante desfavorável para o PBM, de modo que poucos êxitos foram obtidos, como veremos mais adiante. O quadro abaixo apresenta as dez metas primordiais da primeira política industrial do governo Dilma previstas no documento:

³⁸ Albert Otto Hirschman foi um importante economista alemão do século XX, que enfatizava que os países em desenvolvimento careciam da capacidade de tomar decisões sobre seu processo de crescimento.

Quadro 7 – Metas do PBM

META PBM	PREVISÃO
Ampliação do investimento fixo em % do PIB	Em 2010, a posição era de 18,4%; a meta para 2014 foi instituída em 22,40%;
Elevação do dispêndio empresarial em P&D em % do PIB	Posição base em 2010: 0,59%; Meta: 0,90%;
Aumento da qualificação de RH em % dos trabalhadores da indústria ao menos em nível médio	Posição base em 2010: 53,7%; Meta: 45,30%
Ampliação do valor agregado nacional e aumento do Valor da Transformação Industrial/Valor Bruto da Produção (VTI/VBP)	Posição base em 2009: 44,3%; Meta: 45,30%;
Elevação em % da indústria intensiva em conhecimento e VTI da indústria de alta e média-alta tecnologia (VTI total da indústria)	Posição base em 2009: 30,1%; Meta: 31,50%;
Fortalecimento das MPMEs, aumentando em 50% o número de MPMEs inovadoras	Posição base em 2008: 37,1 mil; Meta: 58 mil;
Diminuição do consumo de energia por unidade de PIB Industrial	Posição base em 2010: 150,7 tep/R\$ milhão; Meta: 137,0 tep/R\$ milhão;
Diversificação das exportações brasileiras, aumentando a participação do País no comércio internacional	Posição base em 2010: 1,36%; Meta: 1,60%;
Elevação da participação nacional nos mercados de tecnologias, bens e serviços para energia, aumentando o VTI/VBP dos setores ligados à energia	Posição base em 2009: 64%; Meta: 66%;

Ampliação do acesso a bens e serviços para qualidade de vida; ampliação do número de domicílios urbanos com acesso à banda larga (Meta PNBL)	Posição base em 2010: 13,8 milhões de domicílios; meta: 40 milhões.
---	---

Fonte: Elaborado pelo autor do presente estudo a partir de Abrahão e Vieira (2014, p. 7).

A partir das metas observadas no quadro 4, é possível constatar a similaridade do PBM com as duas políticas industriais antecessoras ao longo do primeiro e do segundo governo Lula. O governo Dilma, de fato, foi pensado para ser uma alternativa de continuidade da administração de Luiz Inácio, que deixou o Executivo com uma impressionante marca de aprovação de 84% (vide dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE)³⁹. No entanto, é necessário reconhecer que embora a política possua características bastante próximas das anteriores, em especial no apelo à inovação e tecnologia, no fortalecimento de MPMEs exportadoras e no comércio exterior, o PBM foi pensado para o enfrentamento dos desafios particulares de sua época.

Mattos (2013) debruçou seus estudos sobre o Plano Brasil Maior, verificando que ele foi estruturado a partir de suas cinco Diretrizes Estruturantes (DEs), na seguinte disposição:

1. Fortalecer as cadeias produtivas visando combater o processo de substituição da produção nacional nos setores industriais mais fortemente atingidos pela concorrência das importações;
2. Ampliar as competências tecnológicas, bem como criar novas que possam ser úteis para o desenvolvimento;
3. Desenvolver cadeias de suprimento em energias;
4. Diversificar as exportações e internacionalização corporativa;
5. Promover produtos manufaturados de tecnologias intermediárias, consolidando as competências na economia do conhecimento natural.

³⁹ Veja mais em <https://veja.abril.com.br/politica/lula-encerra-mandato-com-aprovacao-de-83-afirma-ibope/>. Acesso em: fev. 2022.

Para o referido autor, a DE número 1 demonstra uma postura de reação à concorrência dos importados, ao passo que as diretrizes 2 e 4 estão voltadas para uma política industrial pautada pela inovação, considerada uma intervenção mais adequada. Por sua vez, a diretriz 3 se refere às questões envolvendo energias e meio ambiente, não sendo uma política industrial propriamente dita. A DE 5 é descrita por Mattos (2013, p.) como “confusa”, já que envolve uma “[...] consolidação de competência na economia do conhecimento natural [...]” com o intuito de “[...] ampliar o conteúdo científico e tecnológico dos setores intensivos em recursos naturais [...]”, de modo que sugere a aplicação da ciência e da tecnologia em áreas de extração ou agrícolas, deixando em dúvida o seu real propósito e aplicação.

Em parte, as críticas do autor são válidas. Considerando a DE 3, por exemplo, depara-se com a questão envolvendo a geração de energia e associada ao desenvolvimento sustentável. Embora a diretriz não ostente uma política industrial propriamente dita, é possível constatar que ela aprofunda as dinâmicas da PDP e da PITCE quanto à importância do desenvolvimento sustentável e da proteção ao meio ambiente, resultado do Protocolo de Kyoto e de outros avanços internacionais envolvendo a temática ambiental.

Anteriormente, fora abordada essa questão acerca da necessidade de dar uma lógica relacionada à sustentabilidade no contexto do desenvolvimento econômico no presente estudo: para proporcionar um crescimento pleno, inclusive no contexto industrial, é fundamental que seja vislumbrado o atendimento às necessidades da geração atual sem o comprometimento das gerações futuras. Justamente por isso que as disposições do PBM que envolvem o desenvolvimento sustentável, como heranças aprimoradas da PDP e da PITCE, são relevantes para as políticas industriais brasileiras, sobretudo no contexto das exportações.

No documento esquematizado do PBM⁴⁰ é possível observar o reconhecimento das vantagens obtidas nas duas políticas industriais anteriores, levando seu foco para a inovação e para a produção nacional no fortalecimento da competitividade da indústria e dos mercados interno e externos, integrando ações de diversos ministérios e organizando-se a partir de ações transversais e setoriais. O documento também reconhece as dimensões da Política: estruturante, sistêmica e setorial.

⁴⁰ Disponível em: <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/camaras-setoriais-tematicas/documentos/camaras-setoriais/carne-bovina/anos-anteriores/plano-brasil-maior.pdf>. Acesso em: fev. 2022.

Em relação às dimensões sistêmica e estruturante, elas são as diversas medidas contidas no documento, como desonerações da folha, Pronatec e elevação do teto simples, e contribuem de modo mais abrangente para o alcance das metas; também correspondem a agendas mais amplas de governo. Já a dimensão setorial contempla propostas a serem construídas nos contextos dos Conselhos de Competitividade, estruturadas em Agendas Estratégicas Setoriais.

Nesse contexto:

O PBM também apresenta uma “dimensão sistêmica”, “de natureza horizontal e transversal”. Isto quer dizer medidas cujos benefícios valem para todos ou grande parte dos setores. Esta dimensão sistêmica orientaria ações para “reduzir custos, acelerar o aumento da produtividade e promover bases mínimas de isonomia para as empresas brasileiras em relação a seus concorrentes internacionais”. Aqui se misturam elementos de incremento da eficiência com uma linguagem que pode sugerir simplesmente mais protecionismo. A “dimensão sistêmica”, por sua vez, estaria conectada à questão da inovação ao buscar “consolidar o sistema nacional de inovação por meio da ampliação das competências científicas e tecnológicas e sua inserção nas empresas”. (MATTOS, 2013, p. 2).

A Nota Técnica nº 102, de 2011, do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE) aponta que as cinco DEs citadas anteriormente são celebradas com ações direcionadas ao Comércio Exterior, ao incentivo ao investimento e à inovação, à formação e qualificação profissional, à produção com sustentabilidade, à competitividade de pequenos negócios, às ações especiais em desenvolvimento regional e ao bem-estar do consumidor. Dentre tais temas, o DIEESE reconhece como os mais relevantes os seguintes:

- a) Desoneração dos investimentos no contexto exportador;
- b) Ampliação e simplificação dos financiamentos para tais investimentos;
- c) Aumento de recursos para a inovação;
- d) Aperfeiçoamento do marco regulatório da inovação;
- e) Estímulos ao crescimento de MPEs;
- f) Fortalecimento da defesa comercial brasileira;
- g) Criação de regimes especiais que possam agregar valor e otimizar a tecnologia nas cadeias produtivas;
- h) Regulamentação da lei de compras públicas, estimulando a produção e a inovação no Brasil.

É possível perceber que, dentre esses pontos acima, há alguns que não foram trabalhados no contexto do PBM. A Lei de Inovação, por exemplo, já apresentada no presente estudo, não passou por nenhuma modificação, com o intuito de aperfeiçoar tal marco regulatório (item d). De fato, alterações só passaram a ocorrer com a aprovação e entrada em vigor da Lei nº 13.243, de janeiro de 2016 (último ano do governo Dilma antes da abertura e conclusão do processo de *impeachment*).

Ainda sobre a Nota Técnica nº 102, uma das principais polêmicas em torno da primeira política industrial do governo Dilma se deu na desoneração da folha de pagamento, que propôs zerar a alíquota de contribuição para os setores de confecções, calçados, artefatos e móveis (que contavam com alíquota de 1,5% sobre o faturamento), bem como o setor de desenvolvimento de *softwares* (à época, 2,5%). A polêmica se deve justamente ao entendimento de que, ao zerar essas alíquotas, os recursos acabam sendo tirados de outros segmentos, como o setor da saúde pública ou da assistência social:

A dificuldade do controle do faturamento das empresas e as possíveis oscilações da economia dificultam a garantia de que a Previdência não terá redução do atual nível de arrecadação. Falta também uma definição do que exatamente será considerado como faturamento para a incidência da alíquota. Embora muito se tenha avançado na fiscalização tributária no Brasil, o grau de sonegação e subfaturamento ainda é muito alto no país. Embora o Tesouro Nacional garanta a receita da Previdência Social, é preciso discutir qual a origem orçamentária dos recursos a serem utilizados diante de eventuais perdas de arrecadação do INSS, que, no caso de terem como fonte os recursos do Orçamento da Seguridade Social, significará retirada de recursos de outras áreas como saúde ou assistência social. Além de garantir os recursos da Previdência, é necessário cuidado para não se comprometer o financiamento de outras áreas estratégicas. É importante valorizar nesta medida o estabelecimento de um comitê tripartite para acompanhar os impactos fiscais da medida de desoneração “piloto” da folha de pagamento e seu caráter temporário. (DIEESE, 2011, p. 8).

O Brasil é um país considerado com uma estrutura tributária complexa, e as queixas dos produtores industriais sobre o montante dos impostos pagos sempre fez parte da rotina nacional. Nesse ponto, é evidente que o PBM contou com uma intenção louvável ao prever a possibilidade de “zerar” alíquotas das folhas em setores industriais estratégicos. Contudo, a necessidade de abastecimento da máquina pública com recursos financeiros oriundos de impostos não cessou com tal propositura, de modo que ela passou a ser abastecida com recursos oriundos de outras áreas. Essa controvérsia poderia inclusive proporcionar efeitos mais

devastadores sobre o desenvolvimento industrial do País. Para que seja possível proporcionar tal desenvolvimento de modo sustentável (como vislumbrado na PITCE, na PDP e no próprio PBM), é necessária uma preocupação também com o bem-estar e com a qualidade de vida da população. Por isso, em caso de retirada de recursos da saúde ou da assistência social para custear a “alíquota zero” no contexto do desenvolvimento industrial de setores estratégicos, as consequências poderiam ser devastadoras. As políticas industriais devem ser pensadas também como geradoras de emprego e distribuidoras de renda, mas em qualquer hipótese devem ser admitidas como nocivas para a sociedade.

Filho *et al.* (2014, p. 13) buscaram analisar o PBM especificamente como uma política de inovação, destacando que ele conta com “[...] maior abrangência setorial (com incentivo ao comércio exterior e aos setores de comércio e serviços), aumento do escopo de atuação das instituições de ciência e tecnologia (ICT), regulamentação de contratos com cláusulas de risco tecnológico [...]”, apresentando um conjunto de ações que visam dar suporte à competitividade do setor produtivo nacional, com medidas de redução de custos e defesa comercial.

Os autores supramencionados destacam que a Estratégia Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação (ENCTI) foi instituída de modo articulado com o PBM, sendo base dos estímulos para a concreção dos objetivos relacionados à inovação, lidando com cinco desafios primordiais: 1) redução da defasagem científico-tecnológica do País em relação às nações mais desenvolvidas; 2) expansão e consolidação da liderança nacional na economia do conhecimento da natureza; 3) ampliação de bases para a sustentabilidade ambiental e o desenvolvimento de uma economia de baixo carbono; 4) consolidação de um padrão internacional de inserção do País; e 5) combate/superação da pobreza e redução das desigualdades sociais e regionais.

Como objetivos da ENCTI estão: 1) ampliação da participação de empresas nos esforços tecnológicos brasileiros; 2) ampliação de recursos voltados ao desenvolvimento da base científica nacional e inovação; 3) fortalecimento da pesquisa e infraestrutura em C&T para gerar soluções criativas para as demandas sociais e uma base robusta ao esforço inovador; 4) ampliação do capital humano capacitado envolvendo demandas por PD&I em áreas estratégicas:

Destacamos no contexto da ENCTI a criação da Embrapii (Empresa Brasileira de Pesquisa e Inovação Industrial), que tem como objetivo complementar a

atuação de agências do governo no sentido de aumentar a articulação institucional entre universidade, centros de pesquisa e empresas no desenvolvimento de inovação. Criada sob o Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), a Embrapii deverá ter participação do setor privado em sua gestão e financiamento. A exemplo da Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), a nova empresa se orientará pelo atendimento à demanda de alguns setores, porém com a utilização da rede de institutos de pesquisa já existentes. (FILHO *et al.*, 2014, p. 15).

As pesquisas representaram um importante ponto da elaboração e implementação do PBM. Quando se fala em PD&I, trata-se de pesquisas que podem gerar resultados relevantes para o desenvolvimento estratégico de diferentes setores industriais e da economia, de modo inteligente e racional, inclusive abarcando as premissas do desenvolvimento sustentável.

Uma das grandes ações ocorridas no contexto do desenvolvimento de tal política se deu na criação do Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec), previsto na Lei nº 12.513, de 26 de outubro de 2011, e executado pela União, com a finalidade de proporcionar a ampliação da oferta de educação profissional por meio de programas, projetos e ações de assistência técnica e financeira (vide artigo 1º). O parágrafo único do referido artigo (BRASIL, 2011) contempla os objetivos do Pronatec, os quais são apresentados de modo sintetizado a seguir:

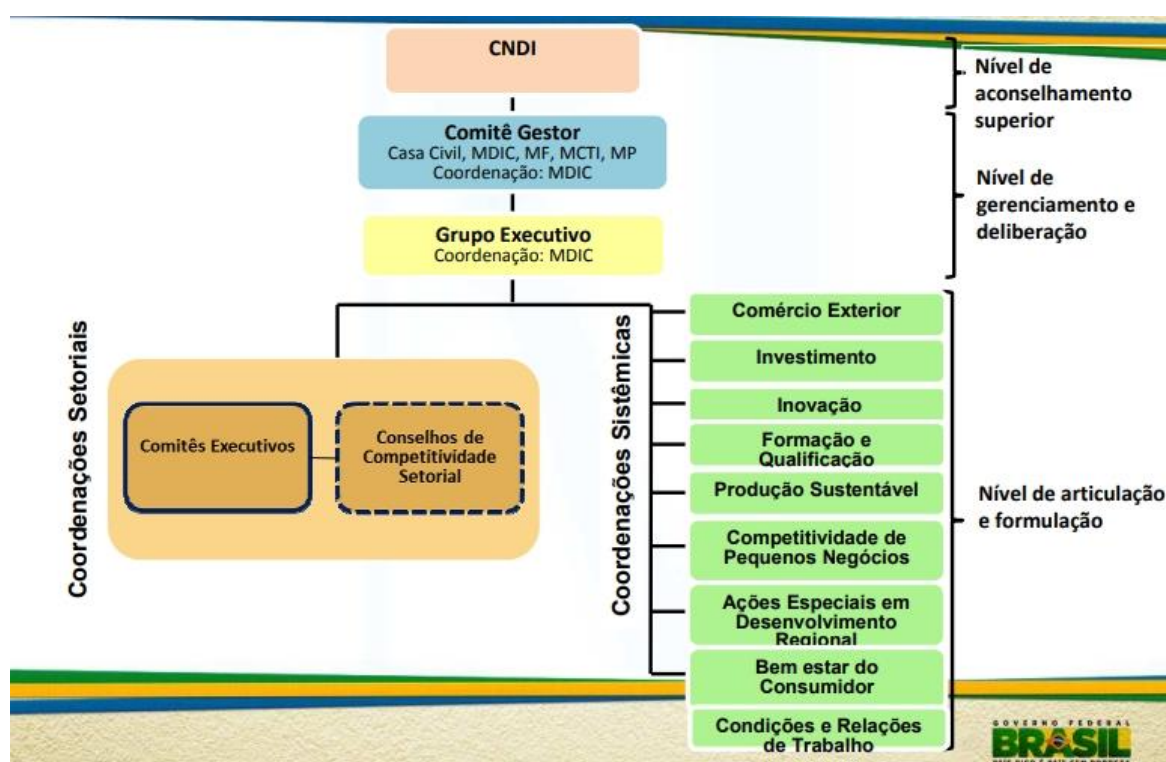
- I. Promover a expansão, interiorização e democratização da oferta de cursos de educação profissional técnica de nível médio (presencial e a distância) e de cursos para a formação inicial, continuada e de maior qualificação profissional;
- II. Fomento e apoio à expansão da rede física de atendimento da educação profissional/tecnológica;
- III. Gerar condições de melhoria do ensino médio público, de modo articulado ao ensino profissionalizante;
- IV. Ampliação das possibilidades educacionais da classe trabalhadora;
- V. Estímulo aos recursos pedagógicos;
- VI. Estímulo à articulação entre política de educação profissional e tecnológica com as políticas de geração de trabalho, emprego e renda.

Cassiolato e Garcia (2014) apontam que o Pronatec consistiu em um dos carros-chefes do governo Rousseff e, certamente, é um dos programas pelos quais

tal administração é lembrada, já que o programa foi exitoso para proporcionar a melhoria da educação profissional brasileira. O êxito do projeto foi tamanho que, passada mais de uma década de sua implementação, no ano de 2022, continuam sendo convocados professores e alunos para a atuação nesse programa⁴¹.

Retomando o PBM como um todo, é necessário também apresentar a sua estrutura, a qual está exposta abaixo:

Figura 7 – Estrutura organizacional do PBM



Fonte: PBM⁴².

Ao comparar tal estrutura com a estrutura da política industrial anterior (PDP, figura 2), verifica-se uma grande similaridade dos grupos e comitês de atuação. Contudo, ao contar com coordenações distintas, novos responsáveis são vinculados para administrá-las. Tal estrutura inclusive reconhece coordenações sistêmicas não presentes na anterior, como o bem-estar do consumidor e as condições das relações de trabalho.

⁴¹ Veja mais em <https://www.aquiacontece.com.br/noticia/alagoas/21/01/2022/educacao-convoca-professores-para-atuacao-no-pronatec-2022-prazo-acaba-neste-sabado-22/175764>. Acesso em: fev. 2022.

⁴² Disponível em: <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/camaras-setoriais-tematicas/documentos/camaras-setoriais/carne-bovina/anos-anteriores/plano-brasil-maior.pdf>. Acesso em: fev. 2022.

Ao realizar uma avaliação pós-governo da política industrial do primeiro mandato de Dilma Rousseff, Victorino (2019) avaliou o período em relação ao potencial de geração de emprego, verificando que o total de empregos gerados no fim do primeiro governo de Dilma Rousseff foi de 49,6 milhões de empregados formalmente contratados (55,2%), enquanto no final do governo Lula foi de 44,1 milhões (51,6%), de modo que as políticas industriais adotadas no contexto do PBM foram eficientes para a geração de empregos.

Segundo Mattos (2013, p. 2), o “[...] PBM Setorial, assim como as medidas anteriores de política industrial, constitui um plano com ênfase em medidas setoriais, o que lhe dá um perfil de uma política industrial clássica [...]”, sendo eleitos 19 setores a receber estímulos, em um total de 287 medidas distribuídas na seguinte disposição:

Quadro 8 – Distribuição do Quantitativo de Medidas do PBM por Setor

SETOR	QUANTIDADE	%
PETRÓLEO, GÁS E NAVAL	6	2,09%
SAÚDE	29	10,10%
AUTOMOTIVO	29	10,10%
DEFESA, AERONÁUTICA E SETOR ESPACIAL	28	9,76%
BENS DE CAPITAL	24	8,36%
TICS / ELETROELETRÔNICO	23	8,01%
QUÍMICO	5	1,74%
ENERGIAS RENOVÁVEIS	17	5,92%
MINERAÇÃO	4	1,39%
METALÚRGICO	3	1,05%
PAPEL/CELULOSE	5	1,74%
HIGIENE PESSOAL/ PERFUMARIA/COSMÉTICOS	2	0,70%
COURO/CALÇADOS/TÊXTIL/CONFECÇÕES/ GEMAS E JOIAS	8	2,79%
MÓVEIS	9	3,14%
CONSTRUÇÃO CIVIL	5	1,74%

AGROINDÚSTRIA	70	24,39%
COMÉRCIO	5	1,74%
SERVIÇOS	8	2,79%
SERVIÇOS LOGÍSTICOS	7	2,44%
TOTAL	287	100,00%

Fonte: Elaborado pelo autor do presente estudo a partir de Mattos (2013, p. 3).

Conforme é possível observar no quadro 8, aproximadamente um quarto das medidas setoriais da Política Brasil Maior são voltadas para a agroindústria, em grande parte pelo potencial confirmado de tal setor como exportador. Ele é seguido pelo setor automotivo e pelo complexo de saúde, com 10% das medidas cada. Chama a atenção que os setores de COURO/CALÇADOS/TÊXTIL/CONFECÇÕES/GEMAS E JOIAS contem com apenas oito medidas, representando apenas 2,79% do PBM. O setor de HIGIENE PESSOAL/PERFUMARIA/COSMÉTICOS é o menos beneficiado, contando com apenas duas medidas, ou seja, 0,70% da dimensão da Política por setor.

Trata-se de uma política industrial *strictu sensu*, que também incluiu o setor de comércio e serviços. Destaca-se, ainda, que itens previstos no PBM, como Construção Civil, Comércio, Serviços e Serviços Logísticos, não são concebidos como setores industriais propriamente ditos, mas, juntos, eles somam 8,71% das medidas da política industrial por setor. O PBM, dessa forma, não deixa claro o seu trato enquanto política industrial por setor, apenas direcionando medidas possíveis para cada um.

Mattos (2013) aponta que tais medidas não são construídas "de cima para baixo", como fora a intenção do governo, mas sim de baixo para cima, com as DEs sendo uma consequência da agenda de trabalho que existe dentro dos ministérios. O autor classifica a existência de dois tipos de medidas do PBM, sendo o primeiro referente às agendas de trabalho para se fazer algo, como no caso do setor de Serviços, no qual há um objetivo vago voltado para implementar projetos voltados ao setor de serviço, assim como no caso do setor de Bens de Capital, onde está prevista a medida de identificação de oportunidades no segmento que compõem tal cadeia produtiva. É claro que essa rotina de trabalho permite a formulação de medidas propriamente ditas que possam beneficiar tais setores, mas essa abordagem vaga

não consiste em uma medida propriamente dita. Em suma, as medidas do primeiro tipo acabam não sendo medidas de tomada de ação propriamente ditas, mas sim o vislumbre de medidas formuladas e adotadas futuramente. As outras medidas seriam medidas propriamente ditas, que consistem em ações idealizadas em cada setor.

Abaixo é apresentada a correlação entre as “medidas” e as “não medidas” por setor previstas no PBM:

Quadro 9 – Quantitativo de “medidas” e de “não medidas” do PBM

SETOR	% DE “NÃO MEDIDAS”	% DE “MEDIDAS”
PETRÓLEO, GÁS E NAVAL	16,67%	83,33%
SAÚDE	48,28%	51,72%
AUTOMOTIVO	37,93%	62,07%
DEFESA, AERONÁUTICA E SETOR ESPACIAL	21,43%	78,57%
BENS DE CAPITAL	20,83%	79,17%
TICS / ELETROELETRÔNICO	26,09%	73,91%
QUÍMICO	20%	80%
ENERGIAS RENOVÁVEIS	5,88%	94,12%
MINERAÇÃO	50%	50%
METALÚRGICO	33,33%	66,67%
PAPEL/CELULOSE	0%	100%
HIGIENE PESSOAL/ PERFUMARIA/COSMÉTICOS	0%	100%
COURO/CALÇADOS/TÊXTIL/ CONFECÇÕES/GEMAS E JOIAS	25%	75%
MÓVEIS	22,22%	77,78%
CONSTRUÇÃO CIVIL	0%	100%
AGROINDÚSTRIA	10%	90%
COMÉRCIO	60%	40%

SERVIÇOS	37,50%	62,50%
SERVIÇOS LOGÍSTICOS	57,14%	42,86%
TOTAL	24,04%	75,96%

Fonte: Elaborado pelo autor do presente estudo a partir de Mattos (2013, p. 5).

Percebe-se, vide quadro 9, a existência de 69 não medidas no Plano, contemplando o quantitativo de 24,04% (quase um quarto do total de medidas do PBM) contra 218 medidas propriamente ditas, representando 75,96%. Apenas três setores (1- PAPEL/ CELULOSE, 2- HIGIENE PESSOAL/ PERFUMARIA/ COSMÉTICOS e 3- CONSTRUÇÃO CIVIL) não contam com nenhuma “não medida”. Alguns setores, contudo, contam com um grande quantitativo de “não medidas”: os Serviços Logísticos, com mais de 57% das medidas anunciadas; Saúde, com mais de 48%; e o Automotivo, com mais de 37%. Setores como COURO/CALÇADOS/TÊXTIL/CONFECÇÕES/GEMAS E JOIAS contam com um quarto de “não medidas” entre as medidas previstas no PBM.

Mesmo que o Plano Brasil Maior conte com méritos significativos em sua implantação, como a capacidade de geração de emprego e o Pronatec, percebe-se a existência de vícios em sua implementação. Quando uma medida é anunciada, a título de exemplo, como “Verificar quais medidas podem ser implantadas no setor”, não se fala de uma ação concreta, mas sim de uma agenda ou rotina de trabalho, algo que já está incumbido ao órgão responsável pela execução do projeto.

Desse modo, corrobora-se o entendimento de Mattos (2013) sobre a articulação/edição do PBM. O autor identifica que 40% das 287 medidas por setor do PBM possuem algum viés protecionista, como o setor das TICs (22,5%), automotivo (20%), de bens de capital (20%) e defesa, da aeronáutica, espacial (15%). Outros setores, como o têxtil e de confecções, de mineração e química, não possuem nenhuma medida protecionista no texto original do Plano Brasil Maior.

Por fim, considerando as medidas de desoneração, destaca-se:

A grande parte das desonerações (pouco mais de $\frac{1}{4}$ com 12 medidas) do PBM está na agroindústria, seguida do setor automotivo (19,15% com 9 medidas) e TICs (17,02% com 8 medidas). No caso de crédito subsidiado, o setor com mais medidas é o de “energias renováveis” que representa 15,63% do total. O setor com maior percentual de medidas de provisão de bens coletivos, cujos efeitos tendem a ser apropriados de forma menos particularizada, é a agroindústria, que representa quase metade (48,05%) do

total deste tipo de medida. Uma grande parte das medidas do PBM está diretamente associada à inovação, investimento, produção, exportação ou emprego. Para efeito do esforço de classificação, colocamos o item “produção” de forma residual, ou seja, toda medida de fomento que não for para apoiar inovação, investimento, exportação e emprego/qualificação. (MATTOS, 2013, p. 8).

Percebe-se que o PBM, por si só, não possui um extenso leque inovador. De fato, ele percebe que certos setores já possuem uma existente capacidade de exportar, por exemplo, e aloca recursos e direciona medidas para um setor que já é “forte” no contexto internacional. Seria mais inteligente que a política verificasse, por exemplo, um setor com um maior potencial de exportação para a exploração, como o que ocorreu com a PDP no contexto do setor moveleiro, ainda que tal medida tenha sido prejudicada pela crise de 2008.

Assim, há pontos positivos e pontos negativos na elaboração e implementação do Plano Brasil Maior. Juntamente com toda a conjuntura de governo, ele contribuiu inclusive para gerar mais empregos formais no mercado de trabalho do que a administração anterior. O Pronatec foi uma das mais fortes iniciativas consoantes ao PBM e que permanece como um programa ativo e de destaque, cumprindo uma importante função socioeconômica na realidade brasileira. Em contrapartida, por vezes, o PBM apresenta noções de ações muito vagas (as ditas “não medidas”) em diferentes abordagens setoriais, considerando rotinas e agendas de trabalho como “estratégias” para fortalecer os setores industriais a partir da inovação/tecnologia e do comércio exterior.

A PITCE, a PDP e o PDM foram as políticas industriais, de inovação e comércio exterior que vigoraram ao longo dos dois governos Lula e do primeiro governo Dilma Rousseff, ditando os caminhos dos diferentes setores industriais brasileiros e contribuindo para o fortalecimento da indústria nacional. Todas essas políticas contaram com pontos fortes e com pontos fracos para o desenvolvimento nacional, de modo que elas deveriam servir para espelhar políticas industriais futuras e políticas públicas como um todo.

Capítulo IV

6 A INDÚSTRIA DE VESTUÁRIO ANTE AS POLÍTICAS INDUSTRIAIS

6.1 PITCE, PDP E PDM NO CONTEXTO DO SETOR DE VESTUÁRIO EM SANTA CATARINA, SÃO PAULO E MINAS GERAIS

Inexistem estudos e pesquisas que abordem o recorte geral das políticas industriais apresentadas ao longo do capítulo quanto aos seus efeitos especificamente nos polos de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais. No entanto, a partir de uma análise geral dos efeitos de tais políticas, torna-se possível reconhecer alguns de seus impactos.

Tem-se, a partir do mapa da PITCE (figura 1), que não se encontra no plano de ação da política industrial do primeiro governo Lula, de modo que os investimentos voltados para as micro e pequenas empresas ficaram voltados apenas para as MPes inovadoras, sobretudo de Ciência & Tecnologia, não beneficiando as menores empresas do setor de vestuário. Tal política também não acolheu fundamentos para fortalecer o setor de vestuário em si e tampouco para os segmentos locais dos três estados pesquisados.

A Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI), contudo, embasou-se em projetos estabelecidos na PDP de 2008, contemplando dentro do conjunto de programas estruturantes para os sistemas produtivos no segmento dos "Programas para Fortalecer a Competitividade", tendo foco nos complexos produtivos com potencial de exportação e para gerar efeitos de encadeamento de todo o conjunto da estrutura industrial⁴³. Percebe-se, de tal forma, que a PDP priorizou as grandes empresas do segmento de vestuário, diante de sua maior capacidade enquanto exportadoras, sem proporcionar a delimitação de estados. As MPes de vestuário ficaram fora da equação. Cumpre-se destacar que o setor de vestuário fora compreendido na mesma direção da indústria têxtil, mesmo que ambos não se confundam.

Uma falha apontada para a PDP, embora essa, efetivamente, tenha se ocupado da indústria de vestuário, encontra-se na ênfase dada para a exportação, ao

⁴³ Disponível em: <https://www.abit.org.br/adm/Arquivo/Servico/114216.pdf>. Acesso em: abr. 2022.

invés de prever ações e investimentos mais incisivos que poderiam melhorar a competitividade interna das empresas. Dessa forma, beneficiaram-se dessa política industrial apenas as grandes empresas. O PDM também persistiu no mesmo erro, sem tratar de ações otimizadas que pudessem prestigiar o setor como um todo.

A grande dificuldade para analisar os reais impactos dessas políticas industriais se dá na escassez de estudos e publicações, inclusive de documentos e relatórios dos governos da época sobre os investimentos realizados. Isso não significa que se pode afirmar que tais políticas não geraram benefícios como um todo, mas sim que não há relatos significativos sobre os resultados das políticas para o vestuário.

A PITCE gerou certos benefícios para os micros e pequenos empresários, como o cartão BNDES para as micro e pequenas empresas, além de dinamizar as MPEs, gerando um aumento de 10% das micro e pequenas empresas exportadoras. Desse modo, ela pode ser considerada como um ponto de partida para um melhor reconhecimento das micro e pequenas empresas brasileiras, mas não surtiu efeito significativo para as empresas vestuaristas, já que elas atuam sobretudo no contexto do comércio doméstico.

Ao comparar as três políticas analisadas na medida de seus benefícios para as MPEs de vestuário, verifica-se que outras iniciativas como a Lei da Micro e Pequena Empresa e legislações posteriores, bem como a entrada em vigor do Simples Nacional foram mais benéficas para as empresas como um todo, além de legislações regionais, que também não foram tão eficientes para os contextos de São Paulo, Santa Catarina e Minas Gerais.

Se tais políticas industriais tivessem sido melhor organizadas ao priorizar os setores nesses estados enquanto polos do desenvolvimento de vestuário, é possível afirmar que a indústria estaria hoje mais fortalecida, inclusive em caso de adoção de medidas voltadas exclusivamente para as micro e pequenas empresas vestuaristas.

Espera-se, no entanto, que políticas industriais futuras possam corrigir tais falhas, já que as existentes, quando pensadas sob a perspectiva do setor, acabam sendo voltadas para a exportação e para o benefício de grandes empresas que já dominam o mercado de vestuário. Contudo, isso também ocorre com outros setores, como o agronegócio, com o fortalecimento e os maiores benefícios sendo ofertados aos grandes produtores e não aos pequenos produtores rurais, seguindo uma lógica de mercado que visa ao lucro.

Sendo o vestuário uma das grandes indústrias brasileiras, chama a atenção que o setor é pouco prestigiado no contexto das políticas industriais analisadas na presente pesquisa. Como as demais políticas públicas, é necessário direcionar as políticas industriais para o fortalecimento do setor de vestuário, compreendendo as micro, pequenas, médias e grandes empresas. Ademais, diante da elaboração e do aperfeiçoamento das políticas industriais, é necessária uma prestação de contas à sociedade, facilitando a realização de estudos e pesquisas sobre o tema e permitindo uma avaliação da qualidade dos programas e das ações realizados pelos governos. Os achados envolvendo o presente tópico são insuficientes para a determinação de possíveis pontos positivos que contemplem PITCE, PDP e PDM no âmbito dos polos de Santa Catarina, São Paulo e Rio de Janeiro dentro do contexto do setor de vestuário.

6.2 A EFICÁCIA DAS POLÍTICAS INDUSTRIAIS

O presente capítulo aborda a eficácia das políticas industriais PITCE (2003-2007), PDP (2008-2010) e PBM (2011-2014) nos estados de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais para o setor de vestuário. Para proporcionar tal análise, é importante compreender o papel desempenhado por tais políticas na indústria vestuarista.

De acordo com Salerno (2004), os setores tradicionais como o vestuário foram beneficiários dos programas da PITCE, ainda que não sejam nominados como opções estratégicas, já que tal política não poderia distribuir benesses sem contrapartidas, sendo focada na inovação, algo que pode ocorrer em qualquer atividade. Um exemplo da atuação mencionado pelo autor consiste na promoção de produtos brasileiros em feiras internacionais de vestuário, que contribuem para a exportação e para os investimentos no setor.

Salerno e Deher (2006) apontam que no contexto da PITCE, o plano do setor vestuarista se deu por meio da Abit (Associação Nacional da Indústria Têxtil e de Confecção) – convênio ABDI-Abit de 08/6/2006. Contudo, tal documento não se encontra disponível nas plataformas de pesquisa. Os autores destacam, entretanto, que foi criada uma nova linha do BNDES para financiamento a equipamentos importados sem similar nacional para o setor de vestuário, uma vez que inexistia

fabricante brasileiro ou do Mercosul de máquinas de costura e outros maquinários, que são importantes para modernizar a indústria vestuarista do Brasil.

Avellar e Botelho (2015) apontam que o número de pequenas empresas inovadoras beneficiadas pelos programas de apoio à inovação cresceu significativamente a partir da PITCE: ao considerar o período 2003-2005, foram 539 pequenos empreendimentos do setor de vestuário e confecção, apresentando mais do que o dobro no período 2006-2008, com 1.207 beneficiados. De fato, os autores apontam que o "[...] programa de incentivo fiscal para atividades de P&D apoiou um número maior de empresas atuantes nos setores de vestuário e confecção e produção de Madeira" (AVELLAR; BOTELHO, 2015, p. 408).

O mesmo ocorreu com programas de apoio às atividades de inovação com parcerias com Universidades e centros de pesquisa e com os programas de financiamento para aquisição de máquinas e equipamentos para inovação:

Os setores mais contemplados pelos programas de apoio às atividades inovativas com parcerias com Universidades e centros de pesquisa foram os setores de produtos Químicos, Madeira e Vestuário e confecção [...] Os programas de financiamento para aquisição de máquinas e equipamentos para inovação destacam-se por serem programas de maior abrangência dentre as pequenas empresas beneficiadas. Das 5.058 empresas beneficiadas, 740 empresas atuam no setor de Vestuário e Confecção, 717 empresas na produção de Alimentos e 627 empresas na produção de Produtos de Metal. (AVELLAR; BOTELHO, 2015, p. 408).

leis, Silva e Bassi (2012) realizaram uma análise sobre os desembolsos do BNDES anualmente para os diferentes setores da Indústria e Serviços em milhões de reais entre os anos de 2002 a 2011. Para o setor de vestuário, confecções e acessórios (que não se confunde com o setor têxtil), foram obtidos os seguintes desembolsos:

Quadro 10 – Desembolsos do BNDES para o setor vestuarista.

ANO	VALOR (EM MILHÕES DE REAIS)
2002	69,2
2003	64,6
2004	50,1
2005	60,5

2006	90
2007	106,1
2008	394,2
2009	265,8
2010	592,1
2011	1.011,30

Fonte: Elaborado pelo autor do presente estudo a partir de Iles, Silva e Bassi (2012, p. 16).

Percebe-se que no contexto da PITCE, ao longo de seus primeiros anos, em especial nos anos de 2003 e 2004, houve um declínio nos desembolsos do BNDES para as empresas brasileiras do setor de vestuário. Esse quadro começou a se intensificar em 2005, com a retomada do desembolso de R\$ 60,5 mi. Já em 2006, o valor desembolsado foi de R\$ 90 milhões. Houve um aumento significativo dos desembolsos BNDES com a entrada em vigor da PDP, de R\$ 106,1 milhões para R\$ 394,2, entre 2007 e 2008, representando 271%.

Ao considerarmos o ano de 2002 (antes da PITCE) em comparativo com 2011, primeiro ano do PBM, temos um aumento ainda mais significativo: o salto foi de R\$ 69,2 milhões para mais de R\$ 1 bilhão, ou seja, antes da entrada em vigor da política industrial do governo Lula até a entrada em vigor do PBM de Dilma ao fim da PDP, houve um aumento superior aos 1.365% de valores desembolsados pelo BNDES para o setor de vestuário brasileiro. Evidentemente, esse aumento também está relacionado ao desenvolvimento do País como um todo e da própria instituição pública de financiamento e desenvolvimento, que foram direta e indiretamente influenciados pelas políticas industriais.

Há dados contundentes de que a partir da PITCE e de suas duas políticas industriais sucessoras os financiamentos do BNDES deixaram a casa dos milhões para chegar ao bilhão de reais no ano de 2011. Esse é um dos indicadores do sucesso das políticas industriais eficazes para o setor de vestuário a partir da conjuntura político-econômica iniciada no primeiro governo Lula. A capacidade do BNDES de alocar valores nessa indústria está diretamente relacionada ao desenvolvimento da capacidade do setor.

Já no contexto do PBM, dentre as principais críticas que recaem ao plano, a título de exemplo, reside a questão da priorização de medidas para certos setores,

como o agro, que já contam com um potencial exportador reconhecido. Enquanto isso, o vestuário brasileiro passou a apresentar quedas em matéria de desempenho internacional. Ademais, quando falamos nas “não medidas”, ou seja, em medidas vagas para o setor de vestuário, elas representam um quarto (25%) do total. Mesmo assim, destaca-se: são oito medidas contidas no PBM para o setor de vestuário em conjunto com outras indústrias. Ao compararmos com a agroindústria, por exemplo, são 70 medidas previstas para o setor, dentre as quais apenas 10% são “não medidas”.

Quando se fala em “não medidas”, fala-se de previsões pouco influentes para mudar o panorama de um setor. O vestuário é considerado uma importante indústria e conta com apenas oito medidas na política industrial mais recente, duas das quais são “não medidas”, como, por exemplo, “verificar quais medidas podem ser adotadas para potencializar as exportações do setor de vestuário brasileiro em Minas Gerais, São Paulo e Santa Catarina”. Essa previsão (que não se encontra no PBM e fora utilizada apenas para ilustrar o que é uma “não medida” em matéria de política pública industrial) não engloba nenhuma ação do Governo propriamente dita para fortalecer as exportações dos setores de vestuário nesses três estados, mas sim contempla uma rotina/agenda de trabalho que já deveria ser seguida pelas entidades e pessoas envolvidas no fortalecimento do setor.

Tem-se que

[...] as políticas públicas servem ao propósito de materializar os objetivos do Estado, insculpidos em sua legislação interna ou nos tratados e convenções do qual é signatário, e não de promover direitos sociais. Tanto que Estados de tradição liberal, ainda que descomprometidos com a promoção de direitos, realizam políticas públicas. Não é possível compreender as ações estatais de prestação de direitos sociais como políticas públicas em sentido estrito. Isto é, se política pública é o nome dado a qualquer ato do Estado ou do governo para se pôr em ação, programas de promoção de direitos sociais poderiam ser afirmados como políticas públicas nesse sentido lato, mas essa definição é tão ampla que permite incluir, aqui [...], até ações do Estado que organizam sua burocracia interna. (MASTRODI; IFANGER, 2019, p. 15).

Todas as políticas industriais durante os governos Lula e Dilma, dessa forma, deveriam ser acompanhadas de políticas públicas voltadas para o fortalecimento do setor de vestuário, considerando polos como Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais. Durante a vigência da PITCE, por exemplo, pode ser citada a Lei da Micro e Pequena Empresa (LCP 123, de 2006) como uma política que cumpre esse propósito,

ainda que não seja diretamente direcionada para o setor de vestuário, mas que o beneficia, já que o setor conta com um grande volume de micro e pequenas empresas. O Pronatec, durante o PBM, foi outra política pública que contribuiu para a qualificação da mão de obra, ainda que não verse especificamente sobre o setor.

Isso gera a necessidade de que outras autoridades tomem medidas na forma de políticas públicas para o setor, conforme defendido por Villan (2016, p. 209), o qual cita “[...] a Lei nº 14.328 de 15 de janeiro de 2008, com vistas ao incentivo da pesquisa científica e tecnológica e à inovação no ambiente produtivo no estado [...]” de Santa Catarina, a qual passou a contribuir para a inovação no setor de vestuário. Inexistem, por exemplo, no Diploma Constitucional de 1988, regras e normas voltadas especificamente para o setor e, claramente, não era objetivo da constituinte estabelecer esse padrão. No entanto, a carência de políticas públicas acaba contribuindo para a diminuição de fatores como a exportação de itens de vestuário, bem como diminuindo o ritmo de inovação do setor, tanto nos três estados aqui pesquisados, como nas demais regiões brasileiras.

Alguns dos dados coletados para o período apontam para a ineficácia dessas três políticas para o setor de vestuário, em especial ao considerarmos o caso de Santa Catarina, que é cada vez mais importador e menos exportador de itens vestuaristas. No entanto, há outros elementos a serem considerados na perspectiva das políticas industriais e políticas públicas correlatas a elas, como o desenvolvimento sustentável.

Fernandes e Sant’Anna (2007) apontaram para uma característica fundamental das políticas públicas catarinenses voltadas para a indústria a partir do século XXI: uma maior preocupação dessas políticas em relação à questão do desenvolvimento sustentável, protegendo o meio ambiente:

As políticas públicas teoricamente são ações ligadas à ideia de mediação e negociação de interesses diversos [...] em favor do bem comum. A implementação efetiva de políticas públicas só é viável com a concordância e apoio da maior parte dos setores sociais, por meio da construção de arranjos institucionais. A atuação governamental se justifica, portanto, tanto pelo caráter coletivo do meio ambiente, como pelo próprio conceito de política que tem como finalidade última o bem-comum da coletividade. Se, por um lado, a crise ambiental foi gerada, sobretudo, pelas atividades sociais prescritas pela racionalidade econômica, por outro lado, a solução para esta crise postula uma mudança de racionalidade que não ocorrerá de forma espontânea. Os problemas ambientais têm origem na relação sociedade e meio ambiente, e na racionalidade instrumental econômica, uma racionalidade muitas vezes individual e em detrimento da coletividade. A

priorização econômica individual tem como resultado inerente o prejuízo coletivo. (FERNANDES; SANT'ANNA, 2007, p. 7).

O desenvolvimento das indústrias, quer no contexto mineiro, paulista e catarinense, quer no contexto regional do Brasil como um todo, adota uma linha de apoio cada vez maior em relação aos critérios de sustentabilidade. Nesse ponto, a priorização da proteção do meio ambiente e a estruturação de políticas de desenvolvimento sustentável a partir da PITCE no governo Lula podem ser um indicativo de eficácia. Não há mais espaço para empresas que atuam de modo irresponsável no contexto socioambiental e foi missão dos governos garantir que as benesses das políticas industriais do período não recaíssem para empresas que não atuem com o desenvolvimento sustentável no período, ao menos não sem contrapartida. Contudo, a pesquisa esbarra novamente em uma carência generalizada de dados: não foram disponibilizados pelos portais eletrônicos dos governos o contexto de desenvolvimento sustentável das indústrias de vestuário de Minas Gerais, São Paulo e Santa Catarina.

Certamente, sobretudo ao considerarmos a política industrial do governo Dilma, é importante compreender o contexto de geração de emprego e renda para o setor de vestuário, o que ocorreu, dentre outras ações, com a criação do Pronatec. A publicação IEDI (2011) apresenta algumas das questões essenciais para compreender a possível eficácia da geração de empregos no governo Dilma, no bojo do PBM e de continuidade da PDP e PTICE:

- a) O PBM buscava ampliar e estimular o acesso das menores empresas à inovação, dando melhores condições para competir e participar das Cadeias Globais de Valor (CGV), uma vez que essas empresas empregam a maior parte dos trabalhadores e costumam possuir menor produtividade, o que possibilita a criação de mais vagas de empregos e o aumento da densidade industrial e da produtividade sistêmica;
- b) Representando o continuísmo das políticas industriais lulistas há também a correlação entre o setor público e o privado, buscando tornar as empresas dos setores mais competitivas para impulsionar o crescimento econômico, a geração de emprego e a distribuição de renda, influência das políticas industriais dos países desenvolvidos que colocam a competitividade como tema primordial;

- c) O desígnio da política industrial promove a articulação do desenvolvimento dos setores considerados fundamentais, difundindo tecnologia e aumentando os níveis de emprego, colaborando para a expansão da competitividade e do uso eficaz de recursos, influenciando o funcionamento dos mercados e incorporando novas dinâmicas, sem suprimir ou substituir sua lógica. Sendo o setor de vestuário amplamente capaz de gerar emprego, quer na forma de MPEs, quer na forma de empreendimentos maiores, ele deve ser acolhido.

Conforme observado anteriormente, embora o governo Dilma tenha sido alvo de inúmeras críticas, inclusive em comparação com o seu antecessor, ao menos durante a vigência do PBM, até 2014, foi gerado um grande volume de empregos, inclusive maior do que no governo Lula. Em dezembro de 2014, último ano de vigência do Plano Brasil Maior, o Brasil vivia o “pleno emprego”, com uma taxa de desocupação de apenas 4,8%⁴⁴. A taxa de desemprego total em Minas Gerais, por exemplo, era de 8,7%⁴⁵, o que também revela a distorção entre as três diferentes regiões estudadas. De fato, São Paulo e Minas Gerais foram os estados que mais sofreram com o desemprego no ano de 2014, sobretudo ao considerarmos suas capitais, que apresentaram, respectivamente, 16,5% em São Paulo e 12,5% de desempregados em Belo Horizonte⁴⁶.

As políticas industriais de Lula e Dilma, conforme observado, visavam, dentre outras questões, à geração de emprego nos mais diversos setores industriais. No entanto, não foram divulgados dados consistentes com o período de vigência da PITCE, PDP e PBM sobre a geração de empregos no setor vestuarista entre 2003 a 2014, nem por parte do Governo Federal, em seus portais oficiais, tampouco pelos institutos de pesquisa.

Nesse sentido, considerando o quadro de escassez de informações, temos o seguinte:

⁴⁴ Disponível em: <https://noticias.r7.com/economia/brasil-ja-viveu-sensacao-de-pleno-emprego-em-2014-22082021>. Acesso em: fev. 2022.

⁴⁵ Disponível em: <http://www.bibliotecadigital.mg.gov.br/consulta/verDocumento.php?iCodigo=56275&codUsuario=0>. Acesso em: fev. 2022.

⁴⁶ Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/noticia/2015/01/desemprego-fica-em-43-em-dezembro-de-2014-diz-ibge.html>. Acesso em: fev. 2022.

- **Fomento da inovação para o setor vestuarista em Santa Catarina, Minas Gerais e São Paulo:** não há dados consistentes divulgados para atestar a eficiência das políticas industriais;
- **Fomento à exportação para o setor vestuarista em Santa Catarina, Minas Gerais e São Paulo:** sobretudo Santa Catarina apresentou uma tendência de encolhimento em sua participação internacional como exportadora de itens de vestuário no período 2003-2013, sendo inclusive maior do que o encolhimento da indústria nacional. Para Minas Gerais e São Paulo, não foram encontrados dados;
- **Desenvolvimento sustentável para o setor vestuarista em Santa Catarina, Minas Gerais e São Paulo:** tais políticas industriais, juntamente com outras políticas públicas, ditaram o tom do desenvolvimento sustentável e da responsabilidade socioambiental na produção das empresas, considerando não apenas o vestuário, mas todos os demais setores fortes da indústria econômica nacional;
- **Geração de emprego para o setor vestuarista em Santa Catarina, Minas Gerais e São Paulo:** o Brasil viveu o pleno emprego no contexto vestuarista e dos demais setores, sendo uma realidade ainda mais vivenciada entre os catarinenses, já que os mineiros e paulistas enfrentaram um maior índice de desemprego do que a média nacional, inferior aos 5% ao fim da vigência do PBM;
- **Fortalecimento das micro e pequenas empresas para o setor vestuarista em Santa Catarina, Minas Gerais e São Paulo:** eficiente, com incentivo à inovação, qualificação da mão de obra com ensino profissionalizante (destaque ao Pronatec), criação de legislação específica para regulamentar as MPEs brasileiras com regime tributário diferenciado;
- **Bem-estar do consumidor para o setor vestuarista em Santa Catarina, Minas Gerais e São Paulo:** presente no PBM, não foram encontrados achados que apontem para a eficiência da política industrial de Dilma Rousseff nos estados estudados;
- **Modernização industrial para o setor vestuarista em Santa Catarina, Minas Gerais e São Paulo:** assim como para as demais regiões, as

políticas industriais a partir da PITCE, englobando sua continuidade com a PDP e PBM, foram eficientes para a aquisição de maquinário, modernizando a indústria de vestuário como um todo em âmbito nacional;

- **Medidas da PITCE, PDP e PBM para o setor vestuarista em Santa Catarina, Minas Gerais e São Paulo:** inexistem publicações que abordem o inteiro teor das medidas de ação especificamente para o setor vestuarista brasileiro;
- **Subvenção Econômica para o setor vestuarista em Santa Catarina, Minas Gerais e São Paulo:** não foram encontrados dados confiáveis que indiquem a questão da subvenção econômica para a indústria de vestuário nos estados.

O setor de vestuário é forte por natureza, já que, ao lado de outros setores como o alimentício, está enquadrado no grau de produtos e serviços essenciais. Enquanto outros países intensificaram suas políticas industriais para o setor, como no caso da China, o Brasil se enfraqueceu. Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais, para citar apenas três polos vestuaristas brasileiros, não acompanharam a tendência global de exportação, ao mesmo passo que se tornaram grandes importadoras de itens de vestuário.

Uma crítica tecida por Mattos (2013) para o PBM se faz válida aqui, e o que é afirmado pelo autor pode também ser observado no contexto da PITCE e da PDP: há uma clara inclinação das políticas industriais brasileiras recentes de priorizar outros setores, como o de automóveis e o do agro, em comparação com setores como o de vestuário. Esta é uma importante lição a ser tirada do presente estudo: embora o agronegócio brasileiro seja uma potência industrial, o setor vestuarista acaba não sendo abordado com a importância merecida no contexto das políticas públicas e ações de governo como um todo.

Ao conceber a política industrial como uma estratégia de desenvolvimento pautada na inovação, é necessário conceber também a articulação de instrumentos, normas e regulações, pois eles são responsáveis pela implementação da política e criam o padrão de sinais econômicos, regulam incentivos e impõem restrições. Outro requisito para o sucesso “[...] é coordenar o avanço das infraestruturas em simultâneo

à implementação da política industrial, especialmente quando a estratégia é de *catching-up* tecnológico” (SUZIGAN; FURTADO, 2006, p. 167). Ora, mesmo que as políticas industriais estudadas apresentem suas falhas na própria concepção, em especial o PBM, já que deveriam corrigir as falhas e aprimorar as políticas anteriores, elas possuem foco na inovação e tecnologia, persistindo como vagas, seja para proporcionar análises do setor de vestuário brasileiro como um todo, seja para proporcionar interpretações críticas da realidade contemplando Minas Gerais, São Paulo e Santa Catarina.

A PITCE, por exemplo, conta com pontos fortes como metas, foco em inovação e o reconhecimento da necessidade de uma nova organização institucional para executar a coordenação da política; no entanto, tal política industrial conta com alguns pontos fracos, como a incompatibilidade com a política macroeconômica, a falta de articulação dos instrumentos e destes com as demandas das empresas, a precariedade da infraestrutura, insuficiências sistemáticas e a fragilidade de comando e coordenação de PI (SUZIGAN; FURTADO, 2006). Esse mesmo cenário foi observado também nas políticas industriais pós-2007 (PDP e PBM) para o setor de vestuário e outras indústrias, o que indica um longo caminho a ser percorrido para fortalecer o setor e torná-lo mais eficiente.

A falta de disponibilidade de informações sobre o setor de vestuário “assombra” a maior parte das linhas de ação e medidas das três políticas industriais analisadas, o que é realidade para a maior parte das regiões brasileiras e para os estados de Minas Gerais e São Paulo, salvo para o caso do estado catarinense, que com o empenho da FIESC disponibiliza ao menos as informações referentes ao cenário de importações/exportações da indústria vestuarista de Santa Catarina, fornecendo dados separados para a indústria têxtil. Tais dados são preocupantes e podem atestar uma ineficácia das políticas industriais do período, sobretudo se tratando da mobilização para que a indústria de vestuário se fortaleça no contexto do comércio exterior.

Portanto, é indispensável que haja um melhor acompanhamento das transformações do setor de vestuário brasileiro, consoante e alinhado com o acompanhamento das políticas industriais dos governos nacionais e das demais políticas públicas praticadas por eles. A análise em questão deixa lacunas que não

podem ser preenchidas pela escassez quase absoluta das informações no contexto mineiro, paulista e catarinense.

6.3 DIFERENÇAS E SEMELHANÇAS DAS VARIÁVEIS DO SETOR DE VESTUÁRIO NOS PRINCIPAIS *CLUSTERS* DO PAÍS

Nesta seção, são apresentadas as principais variáveis referentes às MPEs vestuaristas dos estados de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais. As variáveis selecionados para esta pesquisa são fundamentais para compreendermos a composição e as características dos trabalhadores nesse setor a fim de identificarmos possíveis diferenças e semelhanças entre os estados analisados.

As tabelas e figuras que serão apresentadas fornecerão uma visão abrangente sobre quatro aspectos essenciais: sexo dos trabalhadores, faixa etária, escolaridade e faixa salarial. Essas variáveis foram escolhidas devido à sua relevância na compreensão do perfil dos trabalhadores das MPEs, bem como a possibilidade de identificar padrões e tendências em cada estado.

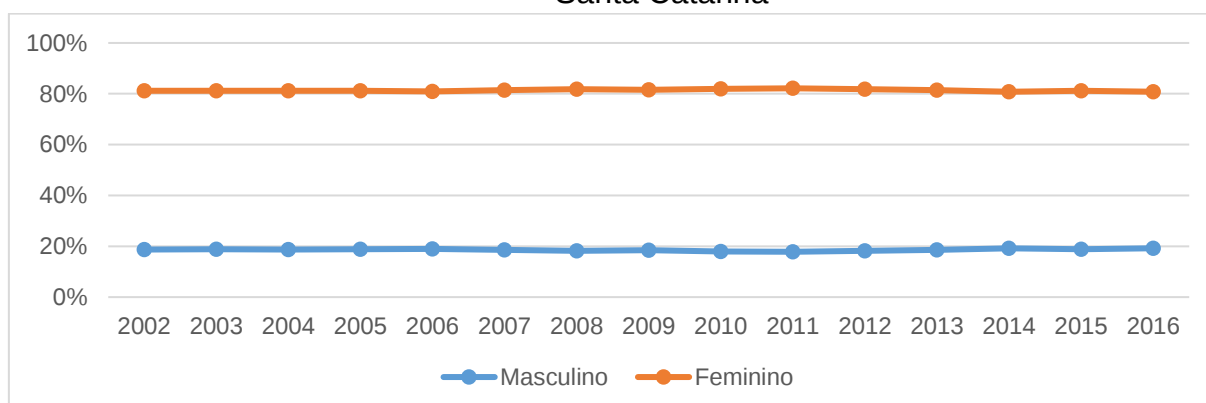
- No que diz respeito ao sexo dos trabalhadores, a análise revelará a participação relativa de homens e mulheres na força de trabalho do setor. O objetivo é uma avaliação sobre as possíveis disparidades de gênero existentes.
- Em relação à faixa etária dos trabalhadores, a análise fornecerá informações sobre a distribuição etária da mão de obra no setor. Os dados ajudar-nos-ão a entender se existe uma predominância de uma determinada faixa etária em cada estado, o que pode indicar tendências demográficas ou preferências de contratação.
- A escolaridade dos trabalhadores é outro indicador crucial para avaliar o nível de formação e qualificação da força de trabalho no setor. A análise dos dados apresentará o grau de escolaridade dos trabalhadores.
- Por fim, a faixa salarial dos trabalhadores fornecerá informações sobre a distribuição dos salários no setor de vestuário. Isso permitirá uma avaliação das diferenças salariais entre os trabalhadores nos três

principais *clusters*, ajudando a identificar possíveis disparidades ou padrões salariais.

6.3.1 Sexo dos trabalhadores nas MPEs de SC, SP e MG

No contexto das MPEs vestuaristas, a força de trabalho é caracterizada por uma marcante predominância feminina. Ao longo do período analisado, em Santa Catarina, observou-se uma divisão relativamente estável entre homens e mulheres. A presença das trabalhadoras mulheres se manteve consistente, representando 81% da força de trabalho, enquanto os trabalhadores homens compreenderam aproximadamente 19% do total. Essa composição reflete uma tendência duradoura, indicando a importância e a representatividade das mulheres nesse setor.

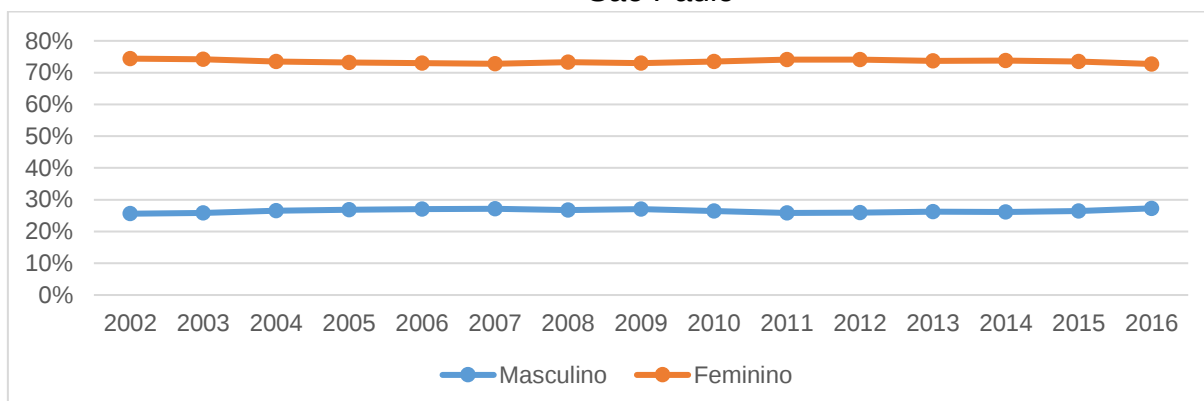
Figura 8 - Sexo dos trabalhadores nas MPEs do setor de vestuário – Santa Catarina



Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (2023).

Em contrapartida, no estado de São Paulo, embora também seja perceptível a predominância da força de trabalho feminina, a participação das mulheres é ligeiramente menor quando comparada a Santa Catarina. Ao longo dos anos analisados, a divisão de gênero no setor de vestuário paulista demonstrou uma tendência linear, com 73% das trabalhadoras sendo mulheres e 27% dos trabalhadores sendo homens. Apesar dessa discrepância, ainda é evidente a relevância das mulheres nesse cenário, ocupando a maioria dos postos de trabalho e contribuindo significativamente para a economia local.

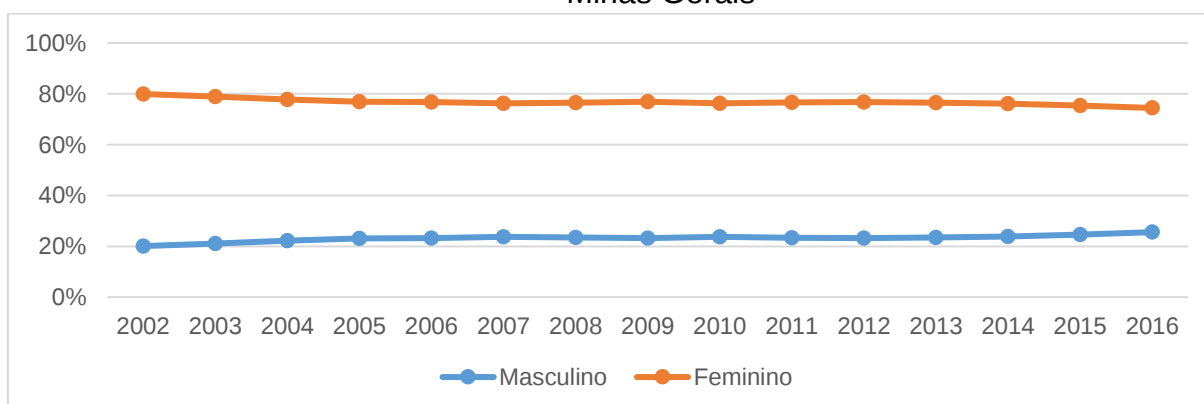
Figura 9 - Sexo dos trabalhadores nas MPEs do setor de vestuário – São Paulo



Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (2023).

No entanto, em Minas Gerais, destacam-se algumas peculiaridades em relação à distribuição de gênero na força de trabalho do setor de vestuário. Chama a atenção o crescimento da mão de obra masculina e a queda na participação das trabalhadoras mulheres ao longo do período estudado. Mesmo com essa alteração na composição, o mercado ainda se mantém predominantemente feminino, com aproximadamente 74% das trabalhadoras sendo mulheres e 26% dos trabalhadores sendo homens. Essa dinâmica ressalta a relevância das mulheres como agentes ativos nesse setor, embora seja necessário monitorar e compreender as razões por trás das mudanças observadas em Minas Gerais.

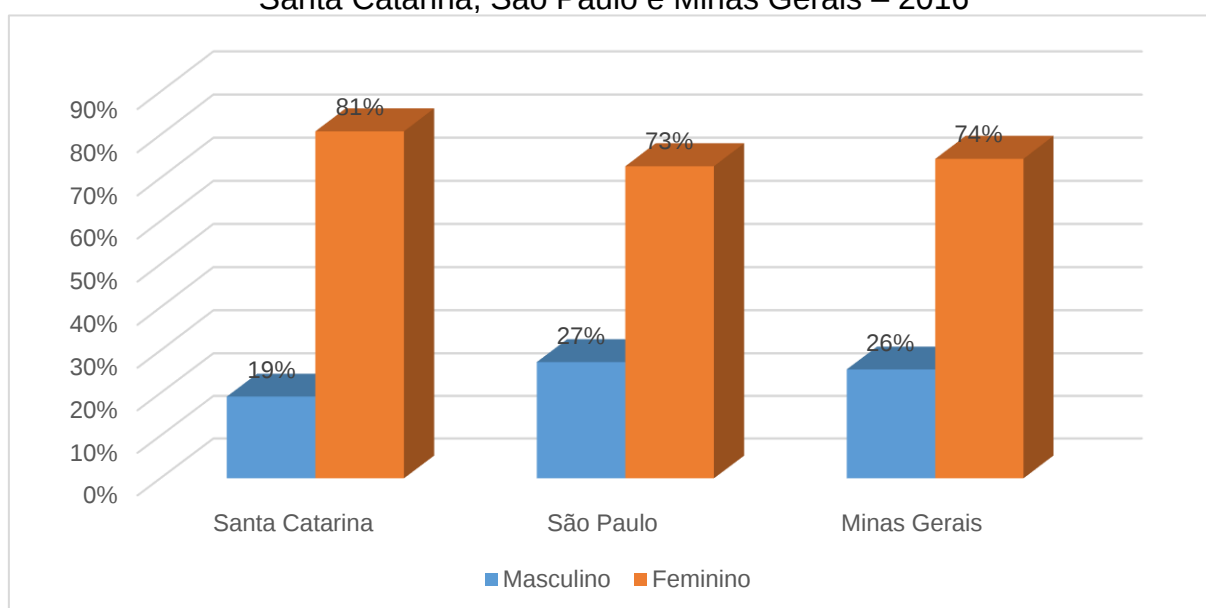
Figura 10 - Sexo dos trabalhadores nas MPEs do setor de vestuário – Minas Gerais



Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (2023).

Ao analisar os dados dos três principais *clusters* do País no setor de vestuário, é possível identificar uma tendência comum: a predominância da força de trabalho feminina. Os números ressaltam a importância das mulheres no setor de vestuário em todos os estados analisados, indicando a relevância de políticas e estratégias voltadas para o fortalecimento e a valorização desse grupo, bem como a necessidade de promover a equidade de gênero no ambiente de trabalho. A figura abaixo retrata a tendência aqui discutida.

Figura 11 - Sexo dos trabalhadores nas MPEs do setor de vestuário – Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais – 2016



Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (2023).

6.3.2 Faixa etária dos trabalhadores nas MPEs de SC, SP e MG

A análise dos dados referentes à faixa etária dos trabalhadores do setor de Vestuário, no período de 2002 a 2016, revela padrões que merecem destaque. No contexto catarinense, ao longo desses anos, observa-se uma diminuição gradual na proporção de trabalhadores jovens, compreendidos na faixa etária de 18 a 24 anos, enquanto as faixas etárias entre 30 e 39 anos e entre 40 e 49 anos apresentam um aumento constante. Essa tendência indica um processo de envelhecimento da força de trabalho nesse setor ao longo do período analisado. Além disso, observa-se um crescimento significativo na participação dos trabalhadores nas faixas etárias acima

de 50 anos, evidenciando uma maior permanência desses profissionais no mercado de trabalho do setor de vestuário. Esses padrões podem refletir fatores como a estabilidade no emprego, a busca por experiência e a escassez de oportunidades para os jovens.

Tabela 6 – Faixa etária dos trabalhadores nas MPEs do setor de vestuário – Santa Catarina

Faixa etária/Ano	18 a 24	25 a 29	30 a 39	40 a 49	50 a 64	65 ou mais
Média	27,1%	16,7%	27,1%	20,2%	8,7%	0,2%
2002	30,9%	16,5%	29,4%	17,9%	5,2%	0,1%
2003	30,4%	16,6%	28,7%	18,5%	5,6%	0,1%
2004	29,4%	16,5%	28,5%	19,4%	6,1%	0,1%
2005	28,6%	16,8%	27,7%	20,1%	6,7%	0,1%
2006	28,1%	16,9%	27,0%	20,7%	7,2%	0,1%
2007	28,0%	17,0%	26,6%	20,7%	7,6%	0,1%
2008	27,5%	17,1%	26,2%	21,0%	8,0%	0,2%
2009	27,3%	17,3%	26,1%	20,8%	8,3%	0,2%
2010	27,3%	17,0%	26,0%	20,6%	8,8%	0,2%
2011	26,6%	17,0%	26,0%	20,6%	9,5%	0,2%
2012	26,2%	16,4%	26,2%	20,8%	10,1%	0,2%
2013	25,6%	16,2%	26,3%	20,6%	11,0%	0,3%
2014	24,9%	16,0%	26,4%	20,5%	11,8%	0,4%
2015	23,5%	16,3%	26,9%	20,4%	12,4%	0,5%
2016	22,4%	16,7%	27,6%	20,3%	12,5%	0,5%

Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (2023).

Os dados do estado paulista revelam um panorama que também merece ser explorado. Ao observar as diferentes faixas etárias, nota-se uma diminuição gradual na proporção de trabalhadores jovens, compreendidos na faixa etária de 18 a 24 anos, ao longo dos anos. Em contrapartida, há um aumento constante na participação das faixas etárias entre 30 e 39 anos e entre 40 e 49 anos. Esse cenário pode indicar uma tendência similar à observada em Santa Catarina, apontando para um envelhecimento da força de trabalho no setor de vestuário em São Paulo durante o período analisado.

Além disso, é possível notar um incremento significativo na participação dos trabalhadores nas faixas etárias acima de 50 anos, sugerindo uma maior permanência desses profissionais no mercado de trabalho dessa indústria.

Tabela 7 – Faixa etária dos trabalhadores nas MPes do setor de vestuário – São Paulo

Faixa etária/Ano	18 a 24	25 a 29	30 a 39	40 a 49	50 a 64	65 ou mais
Média	22,0%	16,9%	28,4%	20,8%	11,5%	0,5%
2002	26,7%	18,8%	29,0%	17,7%	7,4%	0,3%
2003	25,9%	18,9%	29,2%	18,2%	7,5%	0,3%
2004	25,5%	18,5%	29,4%	18,6%	7,7%	0,3%
2005	25,1%	18,1%	29,2%	19,1%	8,1%	0,3%
2006	24,7%	18,0%	28,9%	19,3%	8,7%	0,3%
2007	23,7%	18,1%	28,7%	19,7%	9,4%	0,3%
2008	23,1%	17,6%	28,6%	20,2%	10,1%	0,3%
2009	22,1%	17,4%	28,7%	20,6%	10,8%	0,4%
2010	21,9%	16,9%	28,3%	21,1%	11,4%	0,4%
2011	20,8%	16,2%	28,2%	21,7%	12,5%	0,5%
2012	19,8%	15,5%	28,1%	22,4%	13,7%	0,5%
2013	19,4%	15,4%	27,7%	22,5%	14,4%	0,6%
2014	18,5%	15,0%	27,2%	22,9%	15,7%	0,7%
2015	17,0%	14,5%	27,2%	23,5%	16,9%	0,9%
2016	16,0%	14,2%	27,5%	23,7%	17,5%	1,0%

Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (2023).

Ao examinar os dados relativos à faixa etária dos trabalhadores do setor de Vestuário em Minas Gerais, podemos identificar algumas particularidades e tendências. A análise desses números revela uma composição etária característica do setor, com variações ao longo dos anos. Houve diminuição gradual da representatividade dos trabalhadores mais jovens e o crescimento da presença de trabalhadores nas faixas etárias acima de 50 anos.

Possíveis razões para essa característica podem incluir a falta de renovação da mão de obra, a permanência de profissionais experientes nesse setor ou mesmo condições específicas do mercado de trabalho.

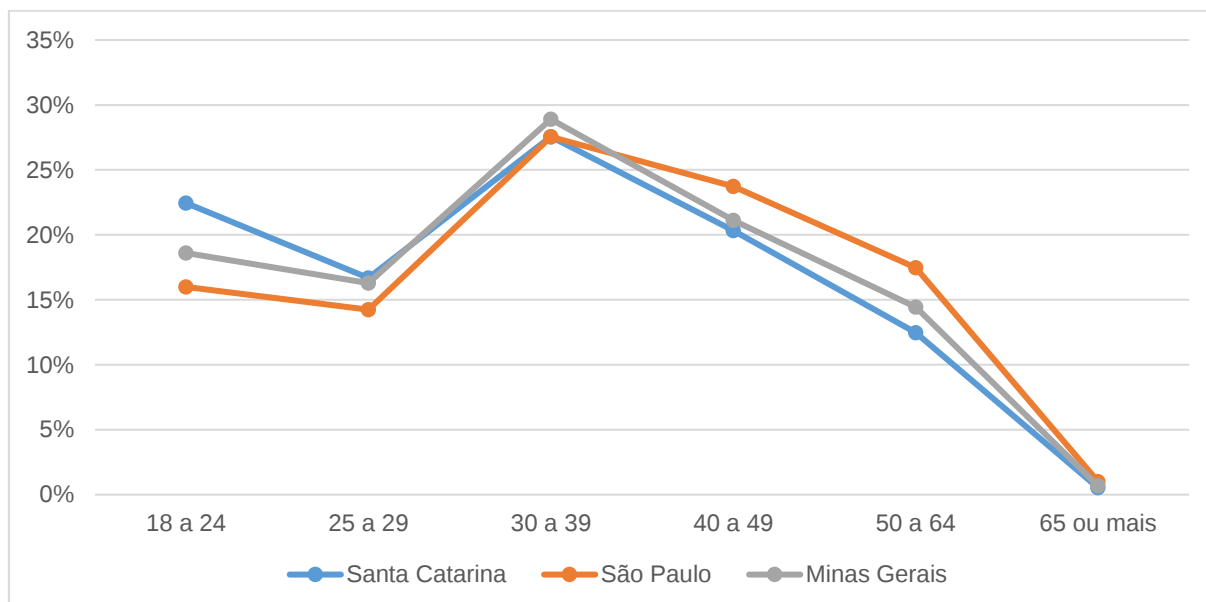
Tabela 8 – Faixa etária dos trabalhadores nas MPes do setor de vestuário – Minas Gerais

Faixa etária/Ano	18 a 24	25 a 29	30 a 39	40 a 49	50 a 64	65 ou mais
Média	24,4%	17,3%	27,5%	19,9%	10,5%	0,4%
2002	28,8%	17,3%	27,7%	19,2%	6,9%	0,2%
2003	28,1%	18,0%	27,3%	19,1%	7,2%	0,2%
2004	28,1%	18,0%	27,1%	19,0%	7,5%	0,2%
2005	27,6%	18,2%	27,1%	19,0%	7,9%	0,2%
2006	26,4%	18,0%	26,9%	19,4%	9,0%	0,2%
2007	25,9%	18,2%	27,2%	19,0%	9,3%	0,3%
2008	25,2%	17,9%	27,2%	19,5%	10,0%	0,3%
2009	24,6%	17,7%	27,2%	19,8%	10,4%	0,3%
2010	24,6%	17,4%	27,1%	19,7%	10,8%	0,3%
2011	23,4%	17,1%	27,6%	20,1%	11,4%	0,4%
2012	22,7%	16,9%	27,6%	20,5%	12,0%	0,4%
2013	21,9%	16,6%	27,6%	20,7%	12,6%	0,5%
2014	20,9%	16,2%	27,6%	21,2%	13,5%	0,6%
2015	19,6%	16,0%	28,4%	21,3%	14,1%	0,6%
2016	18,6%	16,3%	28,9%	21,1%	14,4%	0,7%

Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (2023).

Ao analisarmos os dados de 2016, ano final do período de análise, nos três estados estudados, podemos observar um padrão semelhante na distribuição de faixa etária no setor de Vestuário. A análise gráfica revela um movimento muito similar nos três estados, mesmo levando em consideração as políticas industriais estudadas ao longo do período. Essa consistência nos dados sugere que a composição etária da força de trabalho no setor segue um padrão geral, independentemente das particularidades regionais. Essas informações são importantes para compreender a estrutura demográfica da mão de obra e podem fornecer informações importantes para a formulação de estratégias e políticas voltadas para o setor de Vestuário. A figura abaixo retrata a tendência discutida nesta seção.

Figura 12 – Faixa etária dos trabalhadores nas MPEs do setor de vestuário – Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais – 2016



Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (2023).

6.3.3 Escolaridade dos trabalhadores das MPEs de SC, SP e MG

Ao analisar a divisão da escolaridade dos trabalhadores das MPEs vestuaristas em Santa Catarina, com base nos dados disponibilizados pelo Ministério do Trabalho e da Previdência Social, limitados a partir do ano de 2006, observa-se uma evolução significativa ao longo do período de análise de 2006 a 2016. Inicialmente, em 2006, a porcentagem de trabalhadores analfabetos era de 0,2%, enquanto aqueles com ensino fundamental incompleto representavam 23,9%. No entanto, houve uma redução gradual desses números ao longo dos anos, indicando um aumento na escolaridade dos trabalhadores do setor. Em contrapartida, a porcentagem de trabalhadores com ensino médio completo e superior completo apresentou um crescimento consistente, passando de 27,7% e 1,2%, em 2006, para 52,5% e 3,7%, em 2016, respectivamente. Essa tendência sugere um maior acesso à educação e qualificação ao longo do período analisado, refletindo possíveis impactos de políticas e programas voltados para a capacitação da mão de obra no setor.

Tabela 9 – Escolaridade dos trabalhadores nas MPEs do setor de vestuário – Santa Catarina

Ano/ Escolaridade	Analfabeto	Funda- mental incompleto	Funda- mental completo	Médio incompleto	Médio completo	Superior incompleto	Superior completo
2006	0,2%	23,9%	31,4%	13,8%	27,7%	1,8%	1,2%
2007	0,3%	22,4%	30,4%	13,2%	30,5%	1,9%	1,3%
2008	0,3%	20,1%	29,1%	13,3%	33,5%	2,1%	1,6%
2009	0,3%	17,5%	27,2%	13,1%	38,1%	2,1%	1,8%
2010	0,2%	16,3%	24,8%	12,8%	41,8%	2,1%	1,9%
2011	0,4%	15,2%	23,7%	12,5%	43,9%	2,1%	2,2%
2012	0,4%	13,8%	22,9%	12,8%	45,7%	2,1%	2,4%
2013	0,3%	12,7%	21,7%	12,3%	47,6%	2,3%	3,0%
2014	0,4%	12,1%	20,5%	12,2%	49,5%	2,3%	3,1%
2015	0,4%	11,5%	19,8%	11,8%	50,8%	2,4%	3,3%
2016	0,3%	10,9%	18,9%	11,3%	52,5%	2,5%	3,7%

Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (2023).

Na experiência paulista, no ano de 2006, a exemplo de Santa Catarina, a proporção de trabalhadores analfabetos também era de 0,2%, enquanto aqueles com ensino fundamental incompleto representavam 20,5%. Ao longo dos anos, observou-se uma tendência consistente de queda nas porcentagens de analfabetismo e ensino fundamental incompleto, indicando um avanço significativo na educação desses trabalhadores.

Em contrapartida, houve um crescimento gradual na proporção de trabalhadores com ensino médio completo e ensino superior completo. Os trabalhadores com ensino médio completo passaram de 33,7%, em 2006, para 60,7%, em 2016, enquanto aqueles com ensino superior completo aumentaram de 1,8% para 4,1% no mesmo período.

Tabela 10 – Escolaridade dos trabalhadores nas MPEs do setor de vestuário –
São Paulo

Ano/ Escolaridade	Analfabeto	Funda- mental incompleto	Funda- mental completo	Médio incompleto	Médio completo	Superior incompleto	Superior completo
2006	0,2%	20,5%	28,4%	13,9%	33,7%	1,5%	1,8%
2007	0,2%	19,0%	26,4%	13,9%	37,1%	1,6%	1,8%
2008	0,2%	17,3%	24,9%	13,5%	40,6%	1,6%	1,8%
2009	0,2%	15,9%	23,3%	12,9%	44,0%	1,8%	2,0%
2010	0,2%	14,4%	21,8%	12,6%	47,0%	1,8%	2,2%
2011	0,2%	13,4%	20,6%	12,6%	49,1%	1,8%	2,3%
2012	0,1%	12,5%	19,4%	12,0%	51,6%	1,8%	2,5%
2013	0,2%	11,4%	17,8%	11,7%	54,3%	1,8%	2,9%
2014	0,2%	10,0%	16,6%	11,2%	57,0%	1,9%	3,2%
2015	0,1%	9,3%	15,5%	10,5%	58,9%	1,9%	3,7%
2016	0,1%	8,6%	14,6%	9,8%	60,7%	2,0%	4,1%

Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (2023).

Em Minas Gerais, observa-se um panorama de evolução educacional ao longo do período de análise. No ano de 2006, a proporção de trabalhadores analfabetos era de 0,4%, enquanto aqueles com ensino fundamental incompleto representavam 29,0%. Durante os anos seguintes, houve uma queda gradual nas porcentagens de analfabetismo e ensino fundamental incompleto, indicando um avanço no acesso à educação básica.

Concomitantemente, observa-se um aumento progressivo na proporção de trabalhadores com ensino médio completo e ensino superior completo. Os trabalhadores com ensino médio completo passaram de 25,9%, em 2006, para 51,2%, em 2016, enquanto aqueles com ensino superior completo aumentaram de 0,8% para 2,4% no mesmo período.

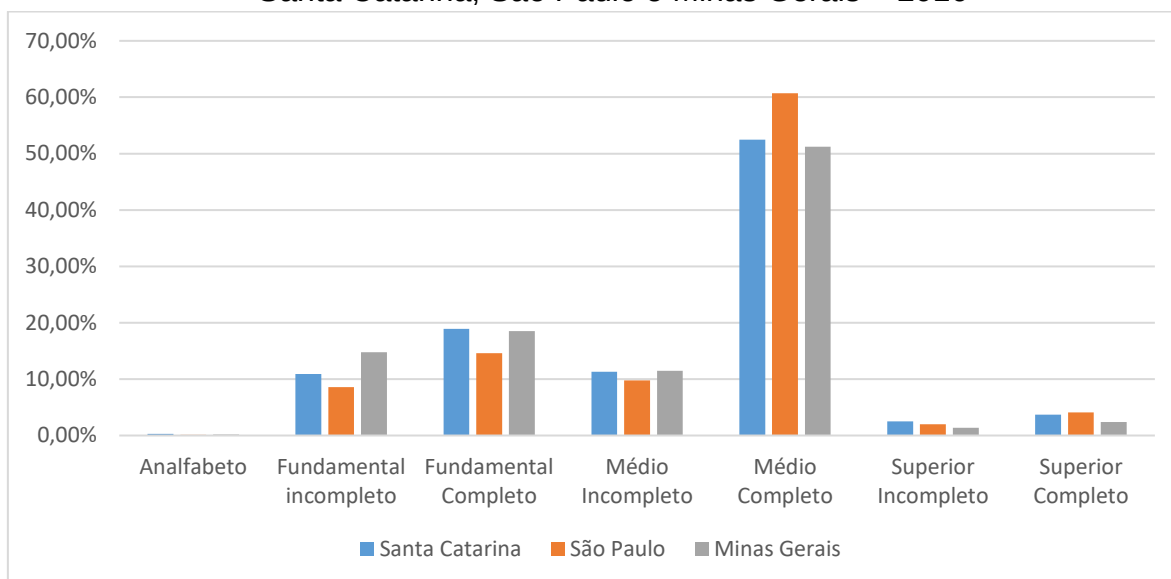
Tabela 11 – Escolaridade dos trabalhadores nas MPEs do setor de vestuário – Minas Gerais

Ano/ Escolaridade	Analfabeto	Funda- mental incompleto	Funda- mental completo	Médio incompleto	Médio completo	Superior incompleto	Superior completo
2006	0,4%	29,0%	29,1%	14,0%	25,9%	0,9%	0,8%
2007	0,4%	26,8%	29,1%	13,8%	28,1%	1,0%	0,8%
2008	0,4%	23,9%	28,7%	14,3%	30,8%	1,0%	0,9%
2009	0,3%	22,1%	27,8%	13,8%	33,9%	1,1%	1,1%
2010	0,4%	20,4%	26,2%	13,4%	37,2%	1,1%	1,2%
2011	0,3%	18,9%	25,4%	13,9%	39,1%	1,0%	1,3%
2012	0,3%	17,5%	23,5%	13,8%	42,4%	1,1%	1,4%
2013	0,3%	16,9%	22,6%	13,1%	44,4%	1,1%	1,6%
2014	0,2%	16,9%	20,8%	12,7%	46,2%	1,2%	1,9%
2015	0,2%	16,2%	19,5%	12,1%	48,6%	1,3%	2,1%
2016	0,2%	14,8%	18,5%	11,5%	51,2%	1,4%	2,4%

Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (2023).

Ao comparar os dados dos três estados – Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais – sobre a escolaridade dos trabalhadores das MPEs vestuaristas, observamos algumas diferenças. Santa Catarina tem a maior taxa de analfabetismo (0,3%), enquanto São Paulo apresenta a menor (0,1%). São Paulo também tem a maior proporção de trabalhadores com ensino médio completo (60,7%) e ensino superior completo (4,1%). No entanto, Santa Catarina e Minas Gerais têm taxas próximas nessas categorias, enquanto São Paulo mostra um avanço significativo na qualificação profissional. A figura 13, abaixo, retrata a tendência discutida nesta seção.

Figura 13 – Escolaridade dos trabalhadores nas MPes do setor de vestuário – Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais – 2016



Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (2023).

6.3.4 Faixa salarial dos trabalhadores nas MPes de SC, SP e MG

Analisando a realidade salarial nas MPes vestuaristas de Santa Catarina, observamos uma tendência ao longo dos anos. A maior proporção de trabalhadores se concentra na faixa salarial de 1,01 a 2 salários mínimos (SM), variando de 62,2% a 73,3% durante o período de 2002 a 2016. A faixa salarial de até 1 SM também é relevante, representando de 2,6% a 3,9% dos trabalhadores ao longo dos anos. As faixas salariais mais altas, acima de 5 SM, são menos comuns, variando de 0,1% a 2,1%. Nota-se que ao longo dos anos houve uma diminuição gradual na proporção de trabalhadores nas faixas salariais mais baixas e um aumento nas faixas salariais intermediárias. No entanto, a faixa salarial mais alta ainda possui uma representação limitada na realidade salarial das MPes vestuaristas catarinenses.

Tabela 12 – Faixa salarial dos trabalhadores nas MPEs do setor de vestuário – Santa Catarina

Ano/ Faixa salarial	Até 1 SM	De 1,01 a 2 SM	De 2,01 a 3 SM	De 3,01 a 5 SM	De 5,01 a 10 SM	Acima de 10,01 SM
2002	3,0%	64,2%	23,6%	7,0%	1,9%	0,2%
2003	3,0%	66,1%	22,6%	6,7%	1,6%	0,2%
2004	3,2%	66,2%	21,6%	7,0%	1,7%	0,2%
2005	3,9%	68,3%	19,9%	6,1%	1,7%	0,2%
2006	3,4%	73,3%	16,6%	5,3%	1,4%	0,1%
2007	3,3%	72,6%	17,1%	5,4%	1,5%	0,1%
2008	3,3%	70,5%	18,7%	5,8%	1,5%	0,1%
2009	3,3%	72,0%	17,3%	5,9%	1,5%	0,1%
2010	2,7%	71,7%	17,9%	6,1%	1,6%	0,1%
2011	2,6%	68,4%	20,2%	6,9%	1,8%	0,1%
2012	2,7%	70,2%	19,0%	6,4%	1,7%	0,1%
2013	3,0%	67,0%	21,1%	7,0%	1,8%	0,1%
2014	3,1%	63,8%	23,7%	7,3%	2,0%	0,1%
2015	3,4%	62,2%	24,4%	7,8%	2,1%	0,1%
2016	3,4%	65,9%	21,9%	6,9%	1,9%	0,1%

Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (2023).

Já em São Paulo, podemos observar algumas tendências ao longo dos anos. A faixa salarial mais comum para os trabalhadores é de 1,01 a 2 salários mínimos (SM), variando de 39,0% a 73,5% durante o período de 2002 a 2016. A faixa salarial de até 1 SM também é relevante, representando de 1,6% a 2,9% dos trabalhadores ao longo dos anos. As faixas salariais mais altas, acima de 5 SM, são menos comuns, variando de 0,3% a 2,3%. Nota-se que ao longo dos anos houve um aumento na proporção de trabalhadores nas faixas salariais mais baixas e uma diminuição nas faixas salariais intermediárias. No entanto, a faixa salarial mais alta ainda possui uma representação limitada na realidade salarial das MPEs vestuaristas paulistas.

Tabela 13 – Faixa salarial dos trabalhadores nas MPEs do setor de vestuário – São Paulo

Ano/ Faixa salarial	Até 1 SM	De 1,01 a 2 SM	De 2,01 a 3 SM	De 3,01 a 5 SM	De 5,01 a 10 SM	Acima de 10,01 SM
2002	1,6%	39,0%	40,1%	14,0%	4,4%	0,9%
2003	2,0%	46,0%	35,1%	12,5%	3,7%	0,7%
2004	1,7%	41,7%	39,9%	12,4%	3,6%	0,7%
2005	1,9%	58,0%	27,2%	9,5%	2,8%	0,5%
2006	2,9%	67,3%	20,0%	7,3%	2,2%	0,3%
2007	2,4%	69,6%	18,7%	7,0%	2,1%	0,4%
2008	2,1%	69,5%	18,8%	7,0%	2,2%	0,4%
2009	2,2%	72,1%	16,7%	6,6%	2,0%	0,3%
2010	2,7%	73,5%	15,5%	6,1%	1,9%	0,3%
2011	2,3%	71,6%	16,8%	6,9%	2,2%	0,3%
2012	2,7%	73,7%	15,3%	6,0%	1,9%	0,3%
2013	2,5%	73,0%	15,6%	6,4%	2,1%	0,4%
2014	2,5%	71,5%	16,7%	6,7%	2,2%	0,3%
2015	2,5%	71,5%	16,8%	6,7%	2,3%	0,3%
2016	2,4%	73,3%	15,7%	6,3%	2,0%	0,3%

Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (2023).

Analisando os dados de Minas Gerais, a faixa salarial de até 1 salário mínimo (SM) é bastante ampla, sobretudo se comparada com os outros *clusters* analisados. A faixa salarial de 1,01 a 2 salários mínimos (SM) apresenta variação de 74,9% a 80,0% durante o período de 2002 a 2016. As faixas salariais mais altas, acima de 5 SM, têm uma representação limitada, variando de 0,7% a 2,5%. Nota-se que ao longo dos anos houve uma tendência de redução na proporção de trabalhadores nas faixas salariais mais baixas e um aumento nas faixas salariais intermediárias. Embora, a exemplo dos estados, a faixa salarial mais alta ainda tem uma participação limitada na realidade salarial das MPEs vestuaristas mineiras.

Tabela 14 – Faixa salarial dos trabalhadores nas MPes do setor de Vestuário – Minas Gerais

Ano/ Faixa salarial	Até 1 SM	De 1,01 a 2 SM	De 2,01 a 3 SM	De 3,01 a 5 SM	De 5,01 a 10 SM	Acima de 10,01 SM
2002	11,6%	75,6%	8,8%	2,9%	0,9%	0,1%
2003	13,1%	74,9%	8,3%	2,7%	0,8%	0,1%
2004	11,8%	78,0%	7,1%	2,3%	0,6%	0,1%
2005	13,7%	77,3%	6,2%	2,1%	0,6%	0,1%
2006	13,6%	78,8%	5,4%	1,8%	0,4%	0,0%
2007	13,1%	79,0%	5,4%	1,9%	0,5%	0,1%
2008	12,5%	78,7%	6,1%	2,1%	0,5%	0,1%
2009	14,6%	77,3%	5,8%	1,8%	0,5%	0,0%
2010	12,7%	79,6%	5,3%	1,9%	0,5%	0,1%
2011	11,1%	79,9%	6,4%	2,1%	0,5%	0,1%
2012	11,4%	79,9%	6,2%	2,0%	0,5%	0,1%
2013	10,7%	80,0%	6,5%	2,1%	0,6%	0,1%
2014	10,6%	78,6%	7,4%	2,5%	0,8%	0,1%
2015	11,6%	77,5%	7,6%	2,5%	0,8%	0,1%
2016	12,6%	76,8%	7,3%	2,5%	0,7%	0,1%

Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (2023).

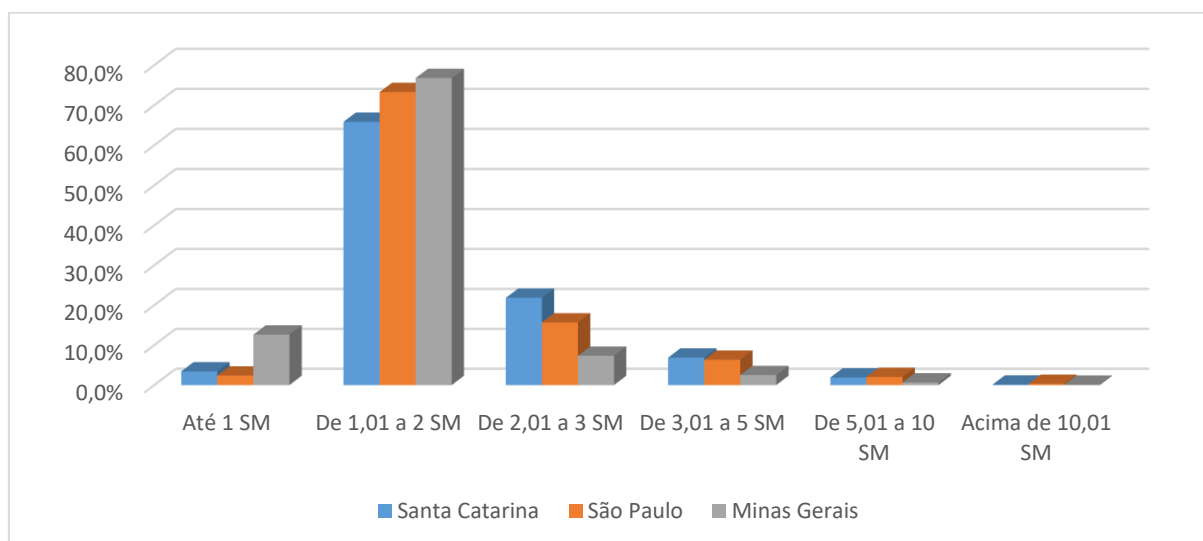
Ao comparar as três tabelas referentes às realidades salariais nas MPes vestuaristas de Santa Catarina (SC), São Paulo (SP) e Minas Gerais (MG), podemos destacar algumas diferenças e semelhanças:

- Faixa salarial de até 1 SM: em todos os estados, essa faixa salarial representa uma proporção significativa dos trabalhadores nas MPes vestuaristas. No entanto, a proporção é mais elevada em Minas Gerais, variando de 10,6% a 14,6%, em comparação com Santa Catarina, onde varia de 2,6% a 3,9%, e São Paulo, com variação de 1,6% a 2,7%.
- Faixa salarial de 1,01 a 2 SM: essa faixa salarial é a mais comum em todos os estados ao longo dos anos. Em Santa Catarina, a proporção varia de 62,2% a 68,3%; em São Paulo, varia de 58,0% a 73,7%; e em Minas Gerais varia de 74,9% a 80,0%. Minas Gerais apresenta a maior proporção nessa faixa salarial.

- Faixas salariais intermediárias: as faixas salariais entre 2,01 a 5 SM e de 5,01 a 10 SM geralmente têm proporções menores em comparação com as faixas salariais mais baixas. No entanto, as proporções podem variar entre os estados. Por exemplo, em Santa Catarina, a faixa de 2,01 a 3 SM varia de 16,6% a 23,6%, enquanto em São Paulo varia de 15,3% a 39,9%, e em Minas Gerais varia de 5,4% a 8,8%. Já nas faixas salariais de 3,01 a 5 SM e de 5,01 a 10 SM, as proporções são geralmente mais baixas, com variações semelhantes nos três estados.
- Faixas salariais mais altas: a participação nas faixas salariais acima de 10,01 SM é bastante limitada nos três estados, com proporções variando de 0,1% a 0,9%. Essa faixa salarial representa uma pequena parcela dos trabalhadores nas MPEs vestuaristas.

Em resumo, podemos observar que Minas Gerais tem uma proporção maior de trabalhadores nas faixas salariais mais baixas (até 1 SM) em comparação com Santa Catarina e São Paulo. Já São Paulo apresenta uma maior proporção nas faixas salariais intermediárias, enquanto Minas Gerais tem uma maior proporção na faixa salarial de 1,01 a 2 SM. Cada estado possui sua própria realidade salarial, mas é possível notar uma tendência geral de concentração de trabalhadores nas faixas salariais mais baixas nas MPEs vestuaristas. A figura 14, abaixo, retrata a tendência discutida nesta seção.

Figura 14 – Faixa salarial dos trabalhadores nas MPes do setor de vestuário – Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais – 2016



Fonte: Elaborada pelo autor do presente estudo a partir de dados do Ministério do Trabalho e da Previdência Social, Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (2023).

Este capítulo final da tese apresentou uma análise das principais variáveis relacionadas à força de trabalho nas MPes vestuaristas dos principais *clusters* do País. Por meio da exploração dessas variáveis, foram identificadas singularidades entre os estados, bem como relações entre as variáveis analisadas.

Ao longo da pesquisa, foram realizadas análises detalhadas das variáveis relacionadas ao sexo, à faixa etária, à escolaridade e à faixa salarial dos trabalhadores, fornecendo uma visão aprofundada do perfil da força de trabalho no setor de vestuário. Vale ressaltar uma correlação que despertou especial atenção, a qual se refere ao aumento na escolaridade média dos trabalhadores sem que tenha sido observado um impacto direto na remuneração. Os resultados revelam um cenário complexo, no qual a relação entre a formação educacional e a remuneração não se mostra linear. Embora a escolaridade seja um fator importante para o desenvolvimento profissional, outras variáveis podem influenciar a remuneração, como experiência prática, habilidades específicas e a dinâmica do mercado de trabalho no setor de vestuário.

Por fim, este capítulo fornece uma base sólida para as considerações finais deste trabalho. Os resultados apresentados contribuem para o conhecimento e a compreensão do setor de vestuário nas MPes, fornecendo subsídios para o desenvolvimento de políticas públicas e estratégias empresariais que visem promover

a competitividade, a gestão eficiente e a melhoria das condições de trabalho nesse setor.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa analisou as micro e pequenas empresas vestuaristas nos estados de Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais, destacando sua importância como *clusters* do setor no Brasil. Verificou-se que esses estados são responsáveis por mais de 50% da força de trabalho do setor de vestuário, evidenciando a diversidade produtiva entre as regiões brasileiras. Além disso, a expansão das empresas para outros municípios, como o caso de Blumenau, Brusque e Criciúma, ressalta o potencial industrial têxtil e de vestuário em diferentes localidades do País. Esses resultados contribuem para o conhecimento do setor e podem subsidiar políticas públicas voltadas para o desenvolvimento e fortalecimento das micro e pequenas empresas vestuaristas nessas regiões.

Dentro do contexto regional, as teorias de Harvey sobre o contexto geográfico de funcionamento do modelo capitalista e as desigualdades regionais devem ser aprofundadas, pois suas contribuições acabam se relacionando diretamente com o desenvolvimento industrial brasileiro, na perspectiva em que certas regiões são beneficiadas com políticas e investimentos significativos os quais transformam a realidade local, ao passo que outras regiões são “desprezadas”, gerando reflexos como o abandono do local, com cidadãos deixando suas terras com suas famílias e indo para as outras regiões que contam com um maior nível de desenvolvimento.

Para Harvey, assim como o desenvolvimento desigual implica em reflexos na vida pessoal dos sujeitos dentro de diferentes regiões, ele também irá apresentar impactos econômicos, com processos regulados e adaptados com o intuito de proporcionar acúmulo de capital na perspectiva materialista. Nesse contexto, de fato, não se pode separar o nosso “mundo vivo” do sistema econômico que nos rege, já que a interação dos seres humanos nos ambientes é voltada para o atendimento dos interesses burgueses.

Traçando um paralelo com o arcabouço teórico marxista (seguido por Harvey), aquele que efetivamente detém o capital irá atuar em prol dos seus próprios interesses, envolvendo a preservação desse capital e de seu *status* dentro da sociedade capitalista. Harvey não tratou especificamente da atuação do pequeno burguês dentro do contexto regional, mas sim da atuação das grandes indústrias nesse segmento. Em sua teoria, o autor aponta para as necessidades de investimento em infraestrutura e tecnologia, as quais serão priorizadas ao considerar as melhores

condições (geográficas, temporais e espaciais), sendo tais necessidades relacionadas ao interesse de manutenção do poderio econômico e político no funcionamento do sistema capitalista.

Além das melhores “condições geográficas” que irão tornar uma região preferível em detrimento de outra, Harvey tratou também de uma busca incessante para a minimização dos custos, o que acaba fortalecendo ainda mais o contexto de desigualdade. Na visão do autor do presente estudo, isso implica em dizer que se um detentor do capital já conta com uma certa infraestrutura dentro de uma determinada região, a tendência é que ele priorize novos investimentos nessa região, centralizando operações. O interesse da alta burguesia não se dá nas distribuições de recursos e na redução das desigualdades sociais, mas sim na maximização do lucro e redução de custos. Sendo a alta burguesia a grande detentora do capital, isso implicará em ações no mundo concreto (ou no mundo vivo), proporcionando o acentuamento das desigualdades geográficas e territoriais.

Em uma reflexão particular do autor do presente estudo sobre o desenvolvimento desigual a partir das contribuições de Harvey, supõe-se: em uma determinada região brasileira, micro e pequenas empresas acabam constituindo um “polo” de produção têxtil e de vestuário; essas empresas passaram a trabalhar com cooperação entre si com o intuito de proporcionar o seu fortalecimento econômico e a sua ampliação no mercado local e nacional.

Diante disso, certo detentor do capital que atua nos segmentos têxtil e de vestuário se depara com uma situação na qual é conveniente para ele a abertura de fábricas, com investimentos em tecnologia e mão de obra na mesma região específica, buscando exercer o domínio sobre o setor nesse local, enfraquecendo os concorrentes e buscando a manutenção do seu poderio dentro desse setor industrial. Não há necessidade de buscar uma nova região, investir nela e proporcionar a redução das desigualdades, mas sim se apropriar de uma região já fortalecida do mercado, aproveitando as oportunidades proporcionadas pelas políticas industriais e pelas políticas públicas como um todo, dentro da territorialidade em questão.

Essa perspectiva está alinhada às ideias de Celso Furtado, considerando o subdesenvolvimento nacional não como um estágio que irá conduzir o Brasil para o desenvolvimento, mas sim como um contexto específico que envolve o atendimento aos interesses econômicos e políticos dentro da lógica capitalista. O empresariado

industrial, para Furtado, pouco se importava com o desenvolvimento do País e com a redução das desigualdades, mas sim com a criação de monopólios industriais, tornando empresas e regiões atrativas para a força de trabalho, a exemplo do oferecimento de altos níveis salariais e de condições de trabalho em determinadas regiões, que logo seriam controladas e retornadas para a “média”, ainda que superiores às de outras regiões.

Mesmo que Furtado olhasse para o desenvolvimento industrial com uma perspectiva de sensibilidade social e econômica, ele reconhecia as questões envolvendo o planejamento e o desequilíbrio do desenvolvimento regional na perspectiva industrial. Dentro do cenário nordestino, o economista considerou que o problema da seca envolvia a dominação econômico-política oligárquica, altos índices de concentração de renda e baixa produtividade, refletindo em um atraso da região em comparação ao desenvolvimento industrial no Sul-Sudeste, a título de exemplo, onde houve um maior empenho dos detentores do capital e dos agentes políticos nacionais para o fortalecimento das indústrias.

Indiscutivelmente, o “poder” sempre ditou os rumos do desenvolvimento industrial no âmbito regional. As tensões existentes entre as diferentes regiões não foram devidamente administradas e, na transição econômica do País diante do favorecimento das exportações, passou a haver uma formação econômica que sempre dependia de certos insumos produzidos em diferentes regiões, como o café, o açúcar e o algodão. No caso nordestino, Furtado tratou das crises de açúcar como um elemento histórico que enfraqueceu o desenvolvimento regional.

Considerando as contribuições de Harvey e Furtado sobre as questões envolvendo o desenvolvimento econômico e as políticas industriais, dentro e fora do segmento industrial vestuarista, tem-se que, ao seguir a lógica de um “desenvolvimento inalcançável”, uma vez que a burguesia não trabalha em prol do pleno desenvolvimento socioeconômico do País, criou-se uma disparidade entre as diferentes regiões brasileiras.

Assim, ao passo que certas regiões serão mais “férteis” para o desenvolvimento de diversas atividades, outras acabam sendo enfraquecidas pelos interesses do grande capital. E isso gera efeitos que vão para além da economia, a exemplo dos fluxos migratórios do Nordeste para as regiões Sul-Sudeste em busca de melhores condições de vida e de melhores oportunidades de trabalho, uma vez

que tais regiões foram historicamente privilegiadas pela iniciativa privada e pelo próprio setor público brasileiro.

Quando tratamos das micro e pequenas empresas vestuaristas, importa também abordar sobre a desindustrialização, uma vez que esse processo poderia gerar enormes repercussões políticas e econômicas para o País, pois tais empresas são reconhecidas e assumidas como importantes geradoras de emprego e renda no Brasil, sobretudo nas relações que contam com um setor de vestuário fortalecido. Políticas industriais, nesse sentido, não apenas devem brecar e impedir a desindustrialização, mas, quando eficazes, devem encorpar a industrialização nacional e regional.

A desindustrialização envolve o processo de redução (ou mesmo de eliminação) das atividades industriais dentro de diferentes contextos, sendo que, para ser brechado, esse fenômeno demanda investimentos em políticas industriais alinhadas à realidade da política macroeconômica brasileira. Séculos depois da Primeira Revolução Industrial do fim do século XVIII, as atividades industriais ainda são consideradas essenciais para o desenvolvimento econômico das nações, em especial considerando o cenário de um mundo globalizado.

Isso posto, políticas industriais adequadas consideram fatores como recursos naturais e matérias-primas, mão de obra, incentivos fiscais, acessibilidade ao mercado consumidor e presença de indústrias acessórias e de apoio, dentre outros fatores. No caso de MPEs vestuaristas, políticas públicas (industriais e não industriais) se ocuparam efetivamente da obtenção dessas vantagens e desses benefícios, evitando um processo de desindustrialização que seria trágico para os menores empreendimentos.

Em suma: quando as organizações de micro e pequeno porte do setor de vestuário são beneficiadas por políticas de industrialização eficientes, elas podem produzir mais, gerando novas aplicações produtivas que se espalham dentre outras empresas (do próprio setor, de setores correlatos como o têxtil, ou ainda de segmentos industriais completamente distintos), gerando condições econômicas a partir da lucratividade obtida, que proporciona o retorno social das políticas industriais fomentadas e implementadas pela Gestão Pública.

Não obstante, outra vantagem proporcionada pelos esforços em políticas industriais se traduz em maiores investimentos do setor, em uma relação oposta ao

processo de desindustrialização: MPEs de vestuário favorecidas pelo desenvolvimento industrial, quando geridas eficientemente, acabam criando condições atrativas para os investidores, o que faz com que essas empresas possam crescer e ampliar a sua participação em mercados regionais, nacionais e até mesmo internacionais.

Ademais, as políticas de industrialização fazem com que as empresas possam se beneficiar das inovações e das tecnologias disponíveis para potencializarem seus processos produtivos, gerando produtos de boa qualidade, com o menor custo o possível e em tempo célere. Sem essas políticas públicas, as MPEs em processo de desindustrialização seriam significativamente prejudicadas, com o domínio irrestrito das grandes empresas do setor de vestuário nessa indústria, levando ao fechamento de micro e pequenas empresas, aumentando o desemprego e gerando o acentuamento das crises econômicas que perturbam a realidade brasileira contemporânea.

Conforme analisado, os governos compreendem cada vez mais a importância dos menores empreendimentos no contexto socioeconômico, o que faz com que as políticas industriais e demais políticas públicas correlatas ao fenômeno da industrialização contem com determinações para o fortalecimento das MPEs, o que se intensificou no século XXI, sobretudo a partir das duas primeiras administrações de Lula da Silva, dentre 2003-2011.

Por conseguinte, e considerando os dados e referenciais apresentados ao longo da pesquisa, defende-se aqui que as políticas industriais foram eficazes para as MPEs como um todo e também para os micro e pequenos empreendimentos de vestuário, uma vez que brecharam a desindustrialização como um processo que passou a se acentuar na década de 1980, encontrando os caminhos para o fortalecimento do setor.

O reconhecimento das principais vantagens do fomento e da implementação de políticas industriais para MPEs do setor de vestuário demanda a necessidade de que o Poder Público passe a priorizar cada vez mais um papel de protagonista desempenhado pelo conjunto dessas empresas na realidade socioeconômica do Brasil do século XXI.

Ao finalizar esta tese, é importante reconhecer que a pesquisa nunca se esgota, pois sempre há possibilidades de novas abordagens e questionamentos.

Embora esta pesquisa tenha se concentrado nas políticas industriais recentes do Brasil e na análise do processo de crescimento e fortalecimento das micro e pequenas empresas vestuaristas dos principais *clusters* do País, há ainda muitas lacunas a serem exploradas na área.

A partir da experiência da pesquisa, a título de contribuição, entendo que para orientar efetivamente as políticas públicas no setor industrial, é imperativo adotar uma abordagem abrangente e integrada. Isso significa que a estratégia de desenvolvimento industrial deve ser concebida de maneira inclusiva e equitativa, reconhecendo o papel crucial tanto das grandes indústrias quanto das micro e pequenas empresas na economia nacional e na geração de empregos.

Além desse reconhecimento, é crucial enfatizar a necessidade premente de investimentos em inovação e tecnologia para elevar a competitividade das indústrias brasileiras no cenário global. Isso pode ser concretizado por meio de parcerias público-privadas que fomentem a pesquisa e o desenvolvimento de novas tecnologias, capacitando as empresas a se manterem relevantes em mercados em constante evolução.

Outro aspecto de suma importância é a promoção ativa da sustentabilidade ambiental no contexto industrial. Não somente isso responderia às preocupações globais sobre a preservação do meio ambiente, mas também posicionaria o Brasil como um produtor de bens sustentáveis, aumentando sua atratividade nos mercados internacionais.

Quanto ao desenvolvimento regional, é imprescindível que as políticas públicas busquem ativamente reduzir as disparidades econômicas entre as diferentes regiões do país. Isso envolve a criação de polos industriais em áreas menos desenvolvidas e o estímulo à diversificação econômica em todo o território nacional, de modo a promover um crescimento econômico mais equilibrado e sustentável.

Por último, a flexibilidade regulatória e a avaliação constante das políticas implementadas são fundamentais para garantir que as estratégias adotadas sejam eficazes e capazes de se adaptar às mudanças nas condições econômicas e sociais. A agilidade na resposta às transformações do cenário industrial é crucial para garantir resultados positivos a longo prazo.

Em resumo, as políticas públicas destinadas ao setor industrial devem ser holísticas, englobando inclusão, inovação, sustentabilidade e redução das

disparidades regionais. Essas diretrizes não apenas fortalecerão o setor industrial brasileiro, mas também contribuirão para um desenvolvimento econômico mais harmonioso e sustentável em todo o país.

REFERÊNCIAS

- ABRAHÃO, P. V. S.; VIEIRA, E. T. Políticas Industriais dos Governos Lula e Dilma. *In*: CONGRESSO INTERNACIONAL DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E DESENVOLVIMENTO, 3., 2014, Taubaté. **Anais...** Taubaté: UNITAU, 2014.
- ABREU, A. R. P. **O avesso da moda**: trabalho a domicílio na indústria de confecção. São Paulo: Hucitec, 1986.
- AGUIAR AMORIM, E. R. **No limite da precarização?** Terceirização e Trabalho Feminino na Indústria de Confecção. 2003. Dissertação (Mestrado em Sociologia) - Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2003.
- AGUIAR, H. S.; COSTA PEREIRA, C. P.; DONAIERE, D. Polo varejista do Bom Retiro: *cluster* de negócios da moda. *In*: SIMPÓSIO DE ADMINISTRAÇÃO DA PRODUÇÃO, LOGÍSTICA E OPERAÇÕES INTERNACIONAIS, 17., 2014, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FGV/EAESP, 2014. Disponível em: https://www.researchgate.net/profile/Helder-Aguiar/publication/308710389_polo_varejista_do_bom_retiro_cluster_de_negocios_da_moda/links/57ec2b0808ae92a5dbd063db/polo-varejista-do-bom-retiro-cluster-de-negocios-da-moda.pdf. Acesso em: 8 jul. 2021.
- ALMEIDA, J. G. **A política de desenvolvimento produtivo**. São Paulo: IEDI, 2008.
- ALVES DA MOTTA, J. **A incorporação dos objetivos de desenvolvimento sustentável em empresas gaúchas de moda**. 2021. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Federal do Pampa, Santana do Livramento, 2021.
- ALVES, F. P.; LISBOA, W. T. Panorama da pequena empresa no Brasil: amadorismo, vitalidade e os desafios para o desenvolvimento. **Ciências Sociais Aplicadas em Revista**, [s./l.], v. 13, n. 24, p. 101-118, 1º sem. 2013. ISSN 1679-348X.
- ALVES, R. **O setor confecções de vestuário e acessórios**: estratégias competitivas. *In*: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 46., 2008, Rio Branco. **Anais...** Rio Branco: SOBER, 2008.
- ANDRADE MORAIS, M. **O mercado de moda/vestuário feminino em Brasília**. 2006. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharel em Administração) - Centro Universitário de Brasília, Brasília, 2006.
- ANTUNES, R. A nova morfologia do trabalho e as formas diferenciadas da reestruturação produtiva no Brasil dos anos 1990. **Sociologia, Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto**, Porto, v. XXVII, p. 11-25, 2014.
- APARECIDO LUCIO, M.; SANTOS, L. Adoção de práticas de *green supply chain management*: estudo de caso do *cluster* de cerâmica de Criciúma. **Revista Metropolitana de Sustentabilidade**, São Paulo, v. 8, n. 1, p. 05-27, jan./abr., 2018.
- ARAÚJO ANDRADE, G. **Dinâmica competitiva das micro e pequenas empresas no cluster industrial têxtil-vestuário do Vale do Itajaí – SC**. 2002. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2002.
- ARQUER, M. O voto em Dilma Rousseff nas eleições presidenciais de 2010. **Paraná Eleitoral**, [s./l.], v. 2, n. 3, p. 415-440, 2013.

ARRUDA, B. S.; SANABIO, M. T. As micro e pequenas empresas e o setor têxtil e vestuário no município de Juiz de Fora, MG. *In: SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA*, 10, 2013. **Anais...** Resende, RJ: AEDB, 2013. Disponível em: <https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos13/17218167.pdf>. Acesso em: 12 abr. 2022.

AUGUSTO, V.G. *et al.* Capacidade para o trabalho e saúde: o que pensam as trabalhadoras da indústria de vestuário. **Fisioter Pesq.**, [s.l.], v. 20, n. 3, p. 256-261, 2013.

AVELLAR, A. P. M.; BOTELHO, M. R. A. Políticas de apoio à inovação em pequenas empresas: evidências sobre a experiência brasileira recente. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 24, n. 2 (54), p. 379-417, ago. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. **Onde atuamos.** 2019. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/onde-atuamos>. Acesso em: out. 2022.

BARROS, A. J. da S.; LEHFELD, N. A. de S. **Fundamentos de metodologia científica**. 3. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

BATSCHAUER, J. **Arranjo produtivo eletrometal-mecânico da microrregião de Joinville/SC: um estudo da dinâmica institucional**. 2004. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

BERTELLA, M. A.; TEIXEIRA, R. F. A Indústria do vestuário no Brasil e sua concentração espacial. *In: ENCONTRO REGIONAL DE ECONOMIA*, 12., 2010, Porto Alegre. **Anais...** Porto Alegre: ANPEC, 2010. Disponível em: https://www.researchgate.net/profile/Mario-Bertella/publication/267790707_A_INDUSTRIA_DO_VESTUARIO_NO_BRASIL_E_SUA_CONCENTRACAO_ESPACIAL/links/5512dec10cf20bfdad523c18/A-INDUSTRIA-DO-VESTUARIO-NO-BRASIL-E-SUA-CONCENTRACAO-ESPACIAL.pdf. Acesso em: 12 abr. 2022.

BLOG GEOECONÔMICA. **Especial Governo Lula.** <https://marciogedri.wixsite.com/geoeconomica/single-post/2017/05/11/especial-governo-lula-da-silva-a-pol%C3%ADtica-industrial-dos-governos-fhc-lula-e-dilma-e-seu> > Acesso: fev. 2022.

BOCCHI, J. I.; BORGES, M. A. Política Econômica e Política Industrial no Brasil (2003/2017). Publicado em 2017. Disponível em: http://www.aesial.com/uploads/1/1/2/4/11241421/vi_jhis_bocchi_y_borges.pdf. Acesso em: 12 ago. 2021.

BOITO JUNIOR, A. As bases políticas do neodesenvolvimentismo [on-line]. *In: FÓRUM DE ECONOMIA*, 2., 2012, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FGV, 2012. Disponível em: <https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/16866/Painel%203%20-%20Novo%20Desenv%20BR%20-%20Boito%20-%20Bases%20Pol%20Neodesenv%20-%20PAPER.pdf>. Acesso em: 11 ago. 2021.

BOITO JUNIOR, A. *et al.* Brasil: classes sociais, neodesenvolvimentismo e política externa nos governos Lula e Dilma. **Revista de Sociologia e Política**, Curitiba, v. 21, n. 47, p. 31-38, set. 2013.

BONFIM, H. L. L. Terceirização: para quem fica as vantagens e desvantagens? **Revista Eletrônica do Tribunal Regional do Trabalho da Bahia, Bahia**, Ano V, n. 9, out. 2017.

BRASIL. [Constituição (1988)]. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Presidência da República, 1988. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 10 out. 2022.

BRASIL. Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004. Dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Brasília, DF, 3 de dezembro de 2004. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2004/Lei/L10.973.htm. Acesso em: 23 abr. 2023.

BRASIL. Lei nº 11.196, de 21 de novembro de 2005. Institui o Regime Especial de Tributação para a Plataforma de Exportação de Serviços de Tecnologia da Informação - REPES, o Regime Especial de Aquisição de Bens de Capital para Empresas Exportadoras - RECAP e o Programa de Inclusão Digital; dispõe sobre incentivos fiscais para a inovação tecnológica; altera o Decreto-Lei nº 288, de 28 de fevereiro de 1967, o Decreto nº 70.235, de 6 de março de 1972, o Decreto-Lei nº 2.287, de 23 de julho de 1986, as Leis nºs 4.502, de 30 de novembro de 1964, 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.245, de 18 de outubro de 1991, 8.387, de 30 de dezembro de 1991, 8.666, de 21 de junho de 1993, 8.981, de 20 de janeiro de 1995, 8.987, de 13 de fevereiro de 1995, 8.989, de 24 de fevereiro de 1995, 9.249, de 26 de dezembro de 1995, 9.250, de 26 de dezembro de 1995, 9.311, de 24 de outubro de 1996, 9.317, de 5 de dezembro de 1996, 9.430, de 27 de dezembro de 1996, 9.718, de 27 de novembro de 1998, 10.336, de 19 de dezembro de 2001, 10.438, de 26 de abril de 2002, 10.485, de 3 de julho de 2002, 10.637, de 30 de dezembro de 2002, 10.755, de 3 de novembro de 2003, 10.833, de 29 de dezembro de 2003, 10.865, de 30 de abril de 2004, 10.925, de 23 de julho de 2004, 10.931, de 2 de agosto de 2004, 11.033, de 21 de dezembro de 2004, 11.051, de 29 de dezembro de 2004, 11.053, de 29 de dezembro de 2004, 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, 11.128, de 28 de junho de 2005, e a Medida Provisória nº 2.199-14, de 24 de agosto de 2001; revoga a Lei nº 8.661, de 2 de junho de 1993, e dispositivos das Leis nºs 8.668, de 25 de junho de 1993, 8.981, de 20 de janeiro de 1995, 10.637, de 30 de dezembro de 2002, 10.755, de 3 de novembro de 2003, 10.865, de 30 de abril de 2004, 10.931, de 2 de agosto de 2004, e da Medida Provisória nº 2.158-35, de 24 de agosto de 2001; e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Brasília, DF, 22 de novembro de 2005. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2005/Lei/L11196.htm. Acesso em: 23 abr. 2023.

BRASIL. Lei nº 12.513, de 26 de outubro de 2011. Institui o Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec); altera as Leis nº 7.998, de 11 de janeiro de 1990, que regula o Programa do Seguro-Desemprego, o Abono Salarial e institui o Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), nº 8.212, de 24 de julho de 1991, que dispõe sobre a organização da Seguridade Social e institui Plano de Custeio, nº 10.260, de 12 de julho de 2001, que dispõe sobre o Fundo de Financiamento ao Estudante do Ensino Superior, e nº 11.129, de 30 de junho de 2005, que institui o Programa Nacional de Inclusão de Jovens (ProJovem); e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Brasília, DF, 27 de outubro de 2011. Disponível em:

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/l12513.htm. Acesso em: 2 abr. 2022.

BRASIL. Lei nº 13.429, de 31 de março de 2017. Altera dispositivos da Lei nº 6.019, de 3 de janeiro de 1974, que dispõe sobre o trabalho temporário nas empresas urbanas e dá outras providências; e dispõe sobre as relações de trabalho na empresa de prestação de serviços a terceiros. **Diário Oficial da União**. Brasília, DF, 31 de março de 2017. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/lei/l13429.htm. Acesso em: 19 abr. 2023.

BRASIL. Lei nº 6.019, de 3 de janeiro de 1974. Dispõe sobre o Trabalho Temporário nas Empresas Urbanas, e dá outras Providências. **Diário Oficial da União**. Brasília, DF, 4 de janeiro de 1974. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L6019.htm. Acesso em: 19 abr. 2023.

BRASIL. Lei nº 7.318, de 5 de junho de 1985. Revoga o art. 26 da Lei nº 6.032, de 30 de abril de 1974, que dispõe sobre o Regimento de Custas da Justiça Federal. **Diário Oficial da União**. Brasília, DF, 7 de junho de 1985. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/1980-1988/L7318.htm#:~:text=L7318%20LEI%20N%207.318%2C%20DE%205%20DE%20JUNHO,Nacional%20decreta%20e%20eu%20sanciono%20a%20seguite%20Lei%3A. Acesso em: 19 abr. 2023.

BRASIL. Ministério da Economia. **Balança Comercial**. 2020. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/balanca-comercial-brasileira>. Acesso em: 22 abr. 2023.

BRASIL. Ministério da Economia. **Manual de Orientação da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)**, 2018. Disponível em: <http://www.rais.gov.br/sitio/rais_ftp/ManualRAIS2018.pdf>. Acesso em: abr. 2022.

BRASIL. Ministério da Economia. Programa de Disseminação das Estatísticas do Trabalho. **RAIS - Relação Anual de Informações Sociais [on-line]**. 2002-2017. Disponível em: <<http://bi.mte.gov.br/bgcaged/inicial.php>>. Acesso em: abr. 2022.

BRASIL. Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. **Comex Stat**. Brasília: MDIC, 2018. Disponível em: <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>. Acesso em: 21 abr. 2023.

BRASIL. Ministério do Trabalho e da Previdência Social. Programa de Disseminação das Estatísticas do Trabalho. **RAIS - Relação Anual de Informações Sociais [on-line]**. 2002-2017. Disponível em: <<http://bi.mte.gov.br/bgcaged/inicial.php>>. Acesso em: maio. 2023.

BRAZ DE OLIVEIRA E SILVA, A. **O cluster da construção em Minas Gerais e as práticas de colaboração e de gestão do conhecimento**: um estudo das empresas da região metropolitana de Belo Horizonte (MG). 2007. Tese (Mestrado em Ciência da Informação) - Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2007.

BRITTO, J. Características estruturais dos *clusters* industriais na economia brasileira. In: INSTITUTO DE ECONOMIA DA UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO. **Nota Técnica nº 29/00** (Versão Preliminar). Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2000.

CALEFFI, V. M. **Reestruturação produtiva na indústria do vestuário e as implicações para a qualificação dos trabalhadores**. 2008. Dissertação (Mestrado em Educação) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2008.

CALEFFI, V. M.; JINKINGS, N. Terceirização e as repercussões na qualificação dos trabalhadores da indústria do vestuário do sul de Santa Catarina. **Trabalho Necessário**, [s.l.], ano 8, n. 10, 2010.

CAMPOS, R. C. L. **Processo decisório de inovação: o caso da indústria da moda de Belo Horizonte**. 2019. Dissertação (Mestrado em Administração) - Centro Federal de Educação Tecnológica de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2019.

CANO, W. Furtado: A questão regional e a agricultura itinerante. **Cadernos do Desenvolvimento**, [s.l.], v. 5, n. 7, 2000. Disponível em: www.cadernosdodesenvolvimento.org.br/ojs-2.4.8/index.php/cdes/article/view/266. Acesso em: 17 out. 2020.

CANO, W.; SILVA, A. L. G. Política industrial do governo Lula. **Texto para Discussão**. IE/UNICAMP, Campinas, n. 181, julho 2010.

CANTO, A.; COUTO, J. P. Evolução do conceito de *cluster* e a sua aplicação ao turismo. **Working Paper**, Açores, n. 12 dez. 2018.

CARDONETTI, V.K. **Princípios norteadores para a implementação e avaliação da gestão de design nas MPES do setor industrial de vestuário**. 2009. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2009.

CARLEIAL, L. M. F. Política econômica, mercado de trabalho e democracia: o segundo governo Dilma Rousseff. **Estudos Avançados**, [s.l.], v. 29, n. 85, 2015.

CARVALHINHA, M. P. **O Setor do vestuário: uma análise sobre as possibilidades estratégicas das empresas do vestuário no Brasil**. 2006. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006.

CARVALHO DIAS, M. **Inovação tecnológica e relações interfirmas no cluster têxtil da região de americana**. 1999. Dissertação (Mestrado em Política Científica e Tecnológica) - Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1999.

CASSIOLATO, M. M. M. C.; GARCIA, R. C. PRONATEC: Múltiplos arranjos e ações para ampliar o acesso à educação profissional. In: INSTITUTE OF APPLIED ECONOMIC RESEARCH. **Texto para Discussão**, n. 1919. Brasília, DF: IPEA, 2014.

CASTRO CARDOSO, A. B. A importância do planejamento para inovação: análise do governo Lula (2003-2010). **Economia Brasileira em Debate**. 2017. Disponível em: <https://scholar.archive.org/work/cfrazmuy7jf4fh3lexf2zdv4ce/access/wayback/https://openaccess.blucher.com.br/download-pdf/407/21282>. Acesso em: fev. 2022.

CASTRO, J. M.; BASQUES, P.V. Mudança e inovação organizacional: estudo de caso em uma empresa do *cluster* de biotecnologia em Minas Gerais. **Revista de Administração Mackenzie**, [s.l.], v. 7, n.1, p. 71-95, 2020.

CÊPEDA, V. A. Celso Furtado e a interpretação do subdesenvolvimento. **Perspectivas**, São Paulo, n. 28, p. 57-77, 2005.

COLERATO, M. Por que precisamos falar sobre desigualdade de gênero na moda se quisermos uma indústria mais sustentável [on-line]. **Menos Um Lixo**. Coleção Mulheres de Março. Publicado em mar. 2019. Disponível em: <https://www.menos1lixo.com.br/posts/por-que-precisamos-falar-sobre-desigualdade-de-genero-na-moda-se-quisermos-uma-industria-mais-sustentavel>. Acesso em: 13 jul. 2021.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA - CNI. **Terceirização: o imperativo das mudanças**. Brasília, DF: CNI, 2014.

CORONEL, D. A.; AZEVEDO, A. F. Z.; CAMPOS, A. C. Política industrial e desenvolvimento econômico: a reatualização de um debate histórico. **Revista de Economia Política**, [s./l.], v. 34, n. 1, 2014.

COUTINHO, B. I. **Reestruturação produtiva e imigração laboral nas indústrias de confecção metropolitanas**: uma perspectiva comparativa entre São Paulo e Nova Iorque. 2013. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) - Faculdade de Ciências e Letras, Araraquara, 2013.

COUTINHO, M. C. Subdesenvolvimento e estagnação na América Latina, de Celso Furtado. **Revista de Economia Contemporânea**, [s./l.], v. 19, n. 3, p. 448-474, 2015.

CRESTANA, P.P. Terceirização na indústria do vestuário. **Rev. MPT**, Brasília, ano XXIII, n. 46, set. 2013.

CUNHA, M. A. B. **Inovação no setor de confecção do vestuário**: uma análise das características das indústrias de Divinópolis – MG. 2013. Dissertação (Mestrado em Administração) - Centro Universitário UNA, Belo Horizonte, 2013.

DAGNONI MONDINI, V. E.; AMAL, M.; GOMES, G. Influência dos recursos do *cluster* no desempenho inovador de empresas têxteis. **Revista Base (Administração e Contabilidade)**, São Leopoldo, v. 13, n. 4, p. 279-293, oct./dic. 2016.

DE SÃO PAULO - FECOMÉRCIO-SP. **PIB do Comércio**. Disponível em: <https://www.fecomercio.com.br/pib-do-comercio>. Acesso em: 22 abr. 2023.

DE TONI, J. (ed.). **Dez anos de política industrial: balanço e perspectivas**. Vol. 1. Brasília: ABDI, 2015. 198 p.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS - DIEESE. **Estatuto Social**. 2015. Disponível em: <<https://www.dieese.org.br/materialinstitucional/estatuto.html>>. Acesso em: out. 2022.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS - DIEESE. **Nota técnica n. 102**: Considerações sobre o Plano Brasil Maior. São Paulo: DIEESE, 2011. 18 p. Disponível em: <https://sindec.org.br/arq/legado/notaTec102PlanoBrasilMaior.pdf>. Acesso em: 12 fev. 2022.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS - DIEESE. **Nota técnica n. 67**: Política de Desenvolvimento Produtivo – Nova Política Industrial do Governo. São Paulo: DIEESE, 2008. 16 p. Disponível em: <https://www.dieese.org.br/notatecnica/2008/notaTec67PoliticaDesenvolvimento.pdf>. Acesso em: 12 fev. 2022.

DESLAURIERS J. P. **Recherche Qualitative**. Montreal: McGraw Hill, 1991.

DIAS, E. C. **Gestão do processo de desenvolvimento de produtos em clusters industriais**: um *survey* no setor moveleiro da microrregião de Votuporanga-SP. 2011. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção) - Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2011.

DIAS, E. C.; OPRIME, P. C.; JUGEND, D. Inovação no desenvolvimento de produtos em *cluster* industrial: práticas do setor moveleiro de Votuporanga. **Espacios**, [s.l.], v. 34, n. 2, 2013. Disponível em: <https://repositorio.unesp.br/handle/11449/76312>. Acesso em: 13 jul. 2021.

DINIZ, C. C. Celso Furtado e o desenvolvimento regional. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v.19, n. 2, p. 227-249, maio/ago. 2009.

DINIZ, C. C. Corrida científica e tecnológica e reestruturação produtiva: impactos geoeconômicos e geopolíticos. **Rev. Bras. Estud. Urbanos Reg.**, São Paulo, v. 21, n. 2, p. 241-257, maio-ago. 2019.

DINIZ, C. R.; SILVA, I. B. da. **O método dialético e suas possibilidades reflexivas**. Campina Grande: UEPB/UFRN/EDUEP, 2008. 23 p. Disponível em: file:///C:/Users/F%C3%A1bio/Downloads/met_cie_a05_m_web_310708.pdf. Acesso em: 12 nov. 2020.

DIOGO, J. V. **Política Industrial**: uma tipologia de análise e o caso brasileiro para políticas industriais verdes. 2017. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Estadual Paulista "Júlio de Mesquita Filho", Araraquara, 2017.

ELIZA, F. Redes de cooperação de micro e pequenas empresas: mecanismo de desenvolvimento local no polo industrial de Juruiaia – MG. **Revista de Gestão e Organizações Cooperativas**, Santa Maria, v. 1, n. 1, 1º sem. 2014.

ERBER, F. S. As convenções de desenvolvimento no governo Lula: um ensaio de economia política. **Revista de Economia Política**, [s.l.], v. 31, n. 1 (121), p. 31-55, jan./mar. 2011.

EVERTON JUNIOR, A. **MPE**: Avanços importantes para as micro e pequenas empresas (2017-2018). Rio de Janeiro: Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo, 2017.

FABRÍCIO, J. C.; MACHADO, H. V. M. Dificuldades para criação de negócios: um estudo com mulheres empreendedoras no setor do vestuário. **Revista Gestão e Planejamento**, Salvador, v. 12, n. 3, p. 515-529, set./dez. 2012.

FACHIN, O. **Fundamentos da metodologia**. São Paulo: Saraiva, 2001.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE SANTA CATARINA - FIESC. **Sistema FIRSC**: Dados Estatísticos. Florianópolis: FIRSC, 2016. Disponível em: <https://estatistica.fiesc.com.br/dados-estatisticos/>. Acesso em: 21 abr. 2023.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE MINAS GERAIS - FIEMG. **Perfil da Indústria Mineira 2021**. Disponível em: <https://www7.fiemg.com.br/estudos-economicos/estudos-economicos/perfil-da-industria-mineira>. Acesso em: 22 abr. 2023.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO - FIESP. **Estatísticas**. 2019. Disponível em: <https://www.fiesp.com.br/estatisticas/>. Acesso em: 22 abr. 2023.

FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO DO ESTADO

FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO DO ESTADO DE MINAS GERAIS – FECOMÉRCIO-MG. **PIB Estadual 2020**. Disponível em: <https://fecomerciomg.org.br/pib-estadual/>. Acesso em: 22 abr. 2023.

FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO DO ESTADO DE SANTA CATARINA - FECOMÉRCIO-SC. **Comércio em Números**. Florianópolis: FECOMÉRCIO, 2017. Disponível em: <https://www.fecomercio-sc.com.br/wp-content/uploads/2018/06/comercio-em-numeros-2017.pdf>. Acesso em: 21 abr. 2023.

FELEMA, J.; RAIHER, A. P.; FERREIRA, C. R. Agropecuária brasileira: desempenho regional e determinantes de produtividade. **RESR**, Piracicaba, v. 51, n. 3, p. 555-574, jul./set. 2013.

FERNANDES, V.; SANT'ANNA, F. S. P. A inserção da dimensão ambiental nas indústrias catarinenses e a sua correlação com as políticas públicas. **Revista Brasileira de Ciências Ambientais**, [s.l.], n. 6, 2007.

FERREIRA DA ROCHA, R.; GRÁCIO, M. C. C. Mapeamento das unidades de ensino superior em instituições multicampi: análise das proximidades tecnológicas no Centro Estadual de Educação Paula Souza. **Em Questão**, Porto Alegre, *Online First.*, 2021. Disponível em: <https://www.seer.ufrgs.br/EmQuestao/article/view/109247/61848>. Acesso em: 13 jul. 2021.

FERREIRA, J. D.; SUBELDIA JUNIOR, O. L. L.; SCHNEIDER, M. B. Política industrial brasileira recente. **Acta Scientiarum - Humam and Social Sciences**, Maringá, v. 38, n. 2, p. 173-185, jul./dec., 2016.

FIGUEIREDO, M. *et al.* Reestruturação produtiva, terceirização e relações de trabalho na indústria petrolífera *offshore* da Bacia de Campos (RJ). **Gest. Prod.**, [s.l.], v. 14, n. 1, abr. 2007.

FILHA, D. C. M.; MODENESI, R. L. (Orgs.). **BNDES: Um Banco de Ideias - 50 Anos Refletindo o Brasil**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

FILHO, N. M. *et al.* **Políticas de Inovação no Brasil**. São Paulo: Insper, Policy Paper, n. 11, ago. 2014.

FIORAVANTI, V. S.; STOCKER, F.; MACAU, F. R. Competitividade em *clusters* de negócios: evidências do parque tecnológico de São José dos Campos. **Revista Capital Científico**, [s.l.], v. 18, n. 4. out./dez. 2020.

FRANCO, C. V. **Fortalecimento do Arranjo Promotor de Inovação em Nanotecnologia do TECNÓPOLIS**: API nanotecnologia – TECNÓPOLIS. Florianópolis, CERTI, 2011. Disponível em: http://www.comexresponde.gov.br/portalmidic/arquivos/dwnl_1336679048.pdf. Acesso em: 11 jul. 2021.

FRONZA, C. S. **A exploração do trabalho no processo de quarteirização no setor têxtil-vestuário em Blumenau/SC**. 2017. Tese (Doutorado em Serviço Social) - Centro Socioeconômico da Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2017.

FRONZA, C. S.; INACIO, G. P. Terceirização e quarteirização no setor têxtil-vestuário: um debate necessário. *In*: SEMINÁRIO NACIONAL DE SERVIÇO SOCIAL,

TRABALHO E POLÍTICA SOCIAL, 3., 2019, Florianópolis. **Anais...** Florianópolis: UFSC, 2019.

FURTADO, C. A superação do subdesenvolvimento. **Economia e Sociedade**, [s.l.], v. 3 n. 1, dez.1994.

FURTADO, C. Auto-retrato intelectual. *In*: OLIVEIRA, F. (org.). **Celso Furtado**. São Paulo: Ática, 1983.

FURTADO, C. **Formação econômica do Brasil**. 34. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

FURTADO, C. **Introdução ao desenvolvimento: enfoque histórico estrutural**. 3. ed. São Paulo: Paz e Terra, 2000.

FURTADO, C. **O mito do desenvolvimento econômico**. 4. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.

FURTADO, C. **Subdesenvolvimento e Estagnação na América Latina**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1966.

GADELHA, C. A. G.; TEMPORÃO, J. G. Desenvolvimento, inovação e saúde: a perspectiva teórica e política do complexo econômico-industrial da saúde. **Ciência & Saúde Coletiva**, [s.l.], v. 23, n. 6, p. 1891-1902, 2018.

GARCIA DA SILVA, K. As transformações no mercado de trabalho e a inserção feminina. *In*: SEMINÁRIO DE SERVIÇO SOCIAL, TRABALHO E POLÍTICA SOCIAL, 2015, Florianópolis. **Anais...** Florianópolis: UFSC, 2015. Disponível em: https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/180948/Eixo_1_35.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Acesso em: 12 jul. 2021.

GAZZONA, R. G. Trabalho feminino na indústria do vestuário. **Educação & Sociedade**, [s.l.], ano XVIII, n. 61, dez. 1997.

GEISER, G. C. **O pólo madeireiro e suas implicações no desenvolvimento da região dos Campos de Lages, Santa Catarina**. 2006. Dissertação (Mestrado em Ciências Agrárias) - Centro de Ciências Agrárias da Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006.

GHELLI, G. M. *Cluster* e o modelo diamante: um estudo da região do cerrado de Minas Gerais, que produz o "café do cerrado". **FACEF Pesquisa**, Franca, p. 1-100, 2002.

GIONGO, M. A. *et al.* **Cooperação e inovação em micro e pequenas empresas de moda**. Recuperado de Lume (repositório digital), 2018. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/178719>. Acesso em: 27 abr. 2022.

GIRARDI, D. **A Terceirização como estratégia competitiva nas organizações**. Coletânea Gelre. Série Estudos do Trabalho. São Paulo: Organizações Gelre, 2006.

GOMES, G.; MACHADO, D. D. P.N; ALEGRE, J. Determinantes da cultura de inovação: estudo na indústria têxtil de Santa Catarina. **BBR**, Vitória, v. 12, n. 4, p. 105-129, jul./ago. 2015. ISSN 1807-734X.

GONDIN, P.G. **Políticas públicas para APL: Os casos dos APLs de móveis de Uberlândia e de biotecnologia de Uberaba**. 2011. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2011.

GOULARTI FILHO, A. **Formação Econômica de Santa Catarina**. 3. ed. Florianópolis: UFSC, 2016.

GOULARTI FILHO, A.; JENOVEVA NETO, R. **A indústria do vestuário**: Economia, Estética e Tecnologia. Florianópolis: Letras Contemporâneas, 1997.

GOULARTI, J. G. **Desenvolvimento desigual**: incentivos e acumulação em Santa Catarina. Florianópolis: Insular, 2014.

GOUNET, T. O toyotismo e as novas técnicas de exploração nas fábricas. **Revista Debate Sindical**, São Paulo, n. 10, p. 77-96, 1992.

GUERRA, O.; TEIXEIRA, F. A sobrevivência das pequenas empresas no desenvolvimento capitalista. **Revista de Economia Política**, [s.l.], v. 30, n. 1 (117), p. 124-139, jan./mar. 2010.

HARVEY, D. **Espaços de Esperança**. São Paulo: Loyola, 2004.

HARVEY, D. **Espaços de esperança**. São Paulo: Loyola, 2006a.

HARVEY, D. **Spaces of global capitalism**: towards a theory of uneven geographical development. New York: Verso, 2006b.

HOFFMAN, E. V.; SABINO, B. S.; SABINO, D. E. Inovação de produto: um estudo no setor do vestuário catarinense. 1º Seminário de Branding e Design Gráfico. **E-Revista LOGO**, Florianópolis, v. 1, n. 1 (2010).

HOLZHACKER, D. O.; BALBACHEVSKY, E. Classe ideologia e política: uma interpretação dos resultados das eleições de 2002 e 2006. **Opinião Pública**, Campinas, v. 13, n. 2, p. 283-306, nov. 2007.

IEIS, F.; SILVA, C. L.; BASSI, N. S. Política industrial e tecnológica no Brasil: uma investigação dos determinantes das escolhas políticas. *In*: JORNADAS LATINOAMERICANAS DE ESTUDIOS SOCIALES DE LA CIENCIA Y LA TECNOLOGÍA, 9., 2012, Ciudad de México. **Anais...** Ciudad de México: AINFO/CNPTIA/EMBRAPA, 2012. Disponível em: <https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/76141/1/final7024.pdf>. Acesso em: 21 abr. 2023.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Contas Regionais do Brasil 2016**. Rio de Janeiro: IBGE, 2018.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Contas Regionais do Brasil 2019**. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/contas-nacionais/9088-produto-interno-bruto-dos-municipios.html?=&t=resultados>. Acesso em: 22 abr. 2023.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Estatísticas do Cadastro Central de Empresas. 2015**. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv100618.pdf>. Acesso em: jan. 2023.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Pesquisa Industrial Mensal de Emprego e Salário. 2016**. Disponível em: https://ww2.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/industria/pimes/default_encerramento.shtm. Acesso em: jan. 2023.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **SIDRA**. 2010. Disponível em: <https://ww2.ibge.gov.br/home/disseminacao/eventos/workshop/sidra.shtm>. Acesso em: jan. 2023.

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL – **IEDI**. A política de desenvolvimento industrial: o que é e o que representa para o Brasil. 2002. Disponível em: https://iedi.org.br/admin_ori/pdf/pol_desenvolv_industrial.pdf. Acesso em: 9 ago. 2020.

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL - **IEDI**. Indústria e política industrial no Brasil e em outros países. 2011. Disponível em: <http://retaguarda.iedi.org.br/midias/artigos/4e29efc37b032090.pdf>. Acesso em: 8 jan. 2022.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA - **IPEA**. Brasil em desenvolvimento: estado, planejamento e políticas públicas. Sumário Analítico. Brasília: IPEA, 2009. JUSTO, L. L. *et al.* Cluster Incubaero e a sua importância no desenvolvimento regional de São José dos Campos. In: ENCONTRO LATINO AMERICANO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA, 12.; ENCONTRO LATINO AMERICANO DE PÓS-GRADUAÇÃO, 8., 2007, Paraíba. **Anais...** Paraíba: Univap, 2007. Disponível em: http://www.inicepg.univap.br/cd/INIC_2008/anais/arquivosEPG/EPG01293_01_A.pdf. Acesso em: 11 jul. 2021.

KAWAZOI, L. K. **Análise e planejamento estratégico de uma empresa do ramo têxtil e de vestuário**. 2012. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Engenharia de Produção) - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012.

KROST, O.; BRANDÃO, L. A precarização das condições de trabalho em “facções” do ramo têxtil/vestuário em Blumenau/SC: a face oculta da reestruturação produtiva. **DRd – Desenvolvimento Regional em debate**, [s.l.], v. 7, n. 1, p. 164-180, maio 2017.

KUPFER, D. Dez anos de política industrial. **Valor Econômico**. [on-line]. Publicado em 08 de julho de 2013. Disponível em: www.ie.ufrj.br/clipping/download/dezanos.pdf. Acesso em: 9 ago. 2021.

LEGUIÇA, E. W. **As políticas industriais e a evolução da estrutura e do desempenho do setor automobilístico brasileiro: uma análise para o período de 1990 a 2020**. 2021. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Econômicas) - Universidade Federal do Pampa, Santana do Livramento, 2021.

LENIN, V. I. As tarefas imediatas do poder soviético. In: BERTELLI, A. R. (org.). **Lênin: Estado, ditadura do proletariado e poder soviético**. Belo Horizonte: Oficina de Livros, 1988.

LENIN, V. I. O desenvolvimento do capitalismo na Rússia. São Paulo, Abril Cultural, 1982. (Os economistas).

LEONE, E. T.; PORTILHO, L. Inserção de mulheres e homens com nível superior de escolaridade no mercado de trabalho brasileiro. **Temáticas**, Campinas, v. 26, n. 52, p. 227–246, 2018.

LESSA, I. O novo e precário mundo do trabalho: reestruturação produtiva e crise do sindicalismo. **Trabalho Necessário**, [s./l.], ano 3, n. 3, 2005.

LIMA, T. D.; DEUS, L. N. A crise de 2008 e seus efeitos na economia brasileira. **Revista Cadernos de Economia**, Chapecó, v. 17, n. 32, p. 52-65, jan./jun. 2013.

LINS, H. N. Reestruturação produtiva e reconfiguração espacial da indústria do vestuário em Santa Catarina: contextualização do tema e indícios sobre o começo do século XXI. **Revista Catarinense de Economia**, [s./l.], v. 2, n. 2, 2018.

LOCATELLI, R.; EMIDIO, L. F.B. A importância de ferramentas complementares na inserção de processo projetual de design em MPEs do vestuário. **Moda Palavra E-periódico**, [s./l.], ano 9, edição especial, out. 2015. ISSN 1982-615x.

LOS, V. A. *et al.* Fast Fashion: pesquisa sobre a exploração da mão de obra em negócios de vestuário no Brasil. **Revista Poliedro**, Pelotas, Brasil, v. 5, n. 5, p. 103-130, 2021.

MAIA, K. *et al.* Diferenças salariais e discriminação por gênero e cor no mercado de trabalho da região sul do Brasil. **Revista Estudo & Debate**, Lajeado, v. 25, n. 1, 2018.

MASTRODI, J.; IFANGER, F. C. A. Sobre o conceito de políticas públicas. **Revista de Direito Brasileira**, Florianópolis, v. 24, n. 9, p. 05-18, set./dez. 2019.

MATTEI, L.; MAGALHÃES, L. F. **A política econômica durante o governo Lula (2003-2010): cenários, resultados e perspectivas**. [on-line]. 2011. Disponível em: http://br.boell.org/sites/default/files/downloads/Livro_Lula_Internet_9.pdf. Acesso em: 9 ago. 2021.

MATTOS, C. **O que é o Plano Brasil Maior?** Brasília: Economia e Governo, 2013. Disponível em: <http://www.brasil-economia-governo.org.br/wp-content/uploads/2013/10/o-que-e-o-plano-brasil-maior.pdf>. Acesso: 11 fev. 2022.

MEMORIA, C. V.; GOMES, A. V. M.; VERMA, A. O programa *better work* da OIT e estratégias para a promoção do trabalho decente na cadeia produtiva do vestuário da cidade de Fortaleza: uma proposta de adaptação para a realidade local. **Pensar**, Fortaleza, v. 26, n. 2, p. 1-13, abr./jun. 2021.

MESTRE, A. P.; SILVA, A. M. B. Os micros – circuitos de produção têxteis de Americana, SP (1990- 2005): Carioba, os saberes locais e o território usado. **Revista Formação**, [s./l.], v. 1, n. 14, p. 100-112, 2007.

MINAS GERAIS. Secretaria de Estado de Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Agronegócio Mineiro 2021**. Disponível em: https://www.agricultura.mg.gov.br/arquivos/20210819112151_Agronegocio_2021.pdf. Acesso em: 22 abr. 2023.

MINAS GERAIS. Secretaria de Estado de Fazenda. **PIB de Minas Gerais**. Disponível em: <https://www.fazenda.mg.gov.br/pib/>. Acesso em: 22 abr. 2023.

MONTALI, L. Família e trabalho na reestruturação produtiva: ausência de políticas de emprego e deterioração das condições de vida. **RBCS**, [s./l.], v. 15, n. 42, fev. 2000.

MORAES, H. M. X.; CORRÊA, N. L. S. Sistemas de gestão integrada: uso do ERP em empresa do setor têxtil. In: FATECLOG, 11., 2020, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Centro Paulo Souza, 2020.

MORAIS, D. P. **O processo de empoderamento dos líderes das indústrias do vestuário no sul de Santa Catarina**. 2015. Monografia (Bacharelado em Administração) - Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma, 2015.

MORAIS, L.; SAAD-FILHO, A. Da economia política à política econômica: o novo-desenvolvimentismo e o governo Lula. **Revista de Economia Política**, [s./l.], v. 31, n. 4 (124), p. 507-527, out./dez. 2011.

MOSER, A. **A nova submissão**: mulheres da zona rural no processo de trabalho industrial. Porto Alegre: Edipaz, 1985.

MOSER, E.M.; CASAROTTO FILHO, N.; SOARES, T. D. L. A. M. Avanços recentes do *cluster* portuário de Itajaí: um *cluster* inovativo? **Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios**, Florianópolis, v. 13, n. 1, jan./abr. 2020. Disponível em: <https://pdfs.semanticscholar.org/a46f/8b7468bd996bd9de42b61a2b4522ed2b37fe.pdf>. Acesso em: 16 jul. 2021.

NIGRO DOS SANTOS, E. **Reflexos da emancipação feminina no século XX: influências no vestuário para o mercado de trabalho**. 2015. Trabalho de Conclusão de Curso II (Curso Superior de Tecnologia em Design de Moda) - Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Apucarana, 2015.

OLIVEIRA, J. D. (ed.). Propostas para uma nova Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE). **ABINEE**, fev. 2008. Disponível em: <http://www.abinee.org.br/programas/imagens/propabin.pdf>. Acesso em: 12 fev. 2022.

OLIVEIRA, J.; JARDIM, M. C.; SILVA, S. J. Sindicalismo, reestruturação produtiva e capitalismo financeiro no Brasil. **Revista de Economia Política**, [s./l.], v. 41, n. 2, p. 426-443, abr./jun. 2021.

OLIVEIRA, M. A. **Terceirização**: estruturas e processos em cheque nas empresas. São Paulo: Nobel, 1994.

OLIVEIRA, S. E. M. C. A estratégia de inserção brasileira no comércio internacional na era Lula: desafios sistêmicos. Painel IOIS 18. *In*: ENCONTRO NACIONAL ABRI, 3., 2011, São Paulo. **Anais...** São Paulo: IOIS, jul. 2011.

OSHIWA, M. *et al.* As ações de uma indústria alimentícia de Marília-SP para minimizar os efeitos da crise no Brasil. **Revista Alimentus - Ciências e Tecnologias**, Marília, SP, n. 6, jan. 2019. Disponível em: https://www.fatecmarilia.edu.br/arquivos/download/Revista_Alimentus-Edicao_6.pdf#page=23. Acesso em: 12 jul. 2021.

OSZLAK, O. Burocracia estatal: política y políticas públicas. **POST Data Revista de Reflexión y Análisis Político**, Buenos Aires, v. XI, abr. 2006.

OSZLAK, O. Políticas públicas y capacidades estatales. **Revista Forjando**, [s./l.], v. 3, n. 5, 2004.

OSZLAK, O. Políticas públicas y regímenes políticos: reflexiones a partir de algunas experiencias latinoamericanas. **PISPAL** (Programa de Investigaciones Sociales sobre Población en América Latina). 1980. Disponível em:

https://repositorio.cedes.org/bitstream/123456789/3470/1/Est_c3,2.pdf. Acesso em: 21 jul. 2023.

OSZLAK, O.; O'DONNELL, G. Estado y políticas estatales en América Latina: hacia una estrategia de investigación. **Redes**, Buenos Aires, v. 2, n. 4, p. 99-128, 1995.

PACCOLA, M. A. B.; ALVES, G. A. P. Neodesenvolvimentismo, neoliberalismo e a correlação de forças nos governos Lula e Dilma. **Plural**, [s.l.], v. 25, n. 2, p. 269-281, 2018.

PEREIRA DA SILVA, L. **Uma reflexão sobre a eficácia do selo ABVTEX como instrumento de combate ao trabalho escravo na indústria do vestuário**. 2020. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Direito) - Faculdades Doctum de Juiz de Fora, Juiz de Fora, 2020.

PEREIRA, C. E. C. *et al.* Organizações de apoio no auxílio à governança em *clusters* competitivos. **Iberoamerican Journal of Strategic Management**, [s.l.], v. 20, Special Issue, e16134, mar. 2021.

PEREIRA, L. M. A questão regional no pensamento de Antonio Gramsci e Celso Furtado. **Topoi**, [s.l.], v. 10, n. 18, p. 48-66, jan./jun. 2009.

PUGAS, P. G. O; CALEGARIO, C. L. L.; ANTONIALLIS, L. M. Aglomerados e visão baseada em recursos: as capacidades organizacionais de empresas inseridas em um aglomerado do setor de vestuário em Minas Gerais. **R.Admi.**, São Paulo, v. 48, n. 3, p. 440-453, jul./ago./set. 2013.

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS – PUC/GO. **Comércio Exterior Brasileiro**. 2010. Disponível em: <professor.pucgoias.edu.br/SiteDocente/admin/arquivosUpload/3843/material/ESTRUTURA%20DE%20COMERCIO%20EXTLOZANO.pdf>. Acesso em: nov. 2021.

RACHOR, E. **Análise dos aspectos econômicos da avicultura mundial, brasileira e das condições socioprodutivas da agroindústria na região oeste de Santa Catarina**. 2020. Dissertação (Mestrado em Agronegócios) - Universidade Federal de Santa Maria, Palmeira das Missões, 2020.

RIBEIRO, C. P. **Desenvolvimento e subdesenvolvimento segundo Celso Furtado: influência no debate sobre a questão regional brasileira**. 2010. 129 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Econômicas) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2010.

RODRIGUES, A. M.; OLAVE, M. E. L.; FUSCO, J. P. A. O *cluster* alimentício: uma análise da concentração de MPE's na região de Marília/SP. In: ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 22., 2002, Curitiba. **Anais...** Curitiba: ABEPRO, 2002. Disponível em: https://www.researchgate.net/profile/Jose-Fusco-3/publication/281825795_o_cluster_alimenticio_uma_analise_da_concentracao_de_mpes_na_regiao_de_mariliasp/links/55f9be1f08ae07629dee5872/o-cluster-alimenticio-uma-analise-da-concentracao-de-mpe-s-na-regiao-de-marilia-sp.pdf. Acesso em: 29 jul. 2021.

ROMAN, D.; OSINSKI, M. Competitividade e *clusters* catarinenses. **REUNA**, Belo Horizonte, v. 19, n. 3, p. 65-88, jul./set. 2014.

SALERNO, M. S. A política industrial, tecnológica e de comércio exterior do governo federal. **Parcerias Estratégicas**, [s.l.], v. 9, n. 19, 2004.

SALERNO, M.; DEHER, T. **Política industrial, tecnológica e de comércio exterior do Governo Federal (PITCE):** Balanço e Perspectivas. Brasília, DF: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, 2006. Disponível em: https://enfpt.org.br/acervo/documentos-do-pt/outros-documentos/politica_industrial_tecno_comercio_exterior.pdf. Acesso em: fev. 2022.

SANTOS, I. C.; KUBO, E. K.M.; AMORIM, W. A. C. Formação do *cluster* tecnológico de São José dos Campos: trajetória e implicações. **Revista Metropolitana de Sustentabilidade**, São Paulo, v. 3, n. 2, p. 23-46, maio/ago. 2013. Disponível em: https://revistaseletronicas.fmu.br/index.php/rms/article/view/224/pdf_1. Acesso em: jul. 2021.

SANTOS, J. K. J. Resenha: Formação econômica do Brasil. **Inter Espaço**, Grajaú, v. 4, n. 15, p. 473-478, set./dez. 2018.

SCHEFFER GARAY, A. B. **Reestruturação produtiva e desafios de qualificação:** algumas considerações críticas. Publicado em 2010. Disponível em: <http://www.medtrab.ufpr.br/arquivos%20para%20download%202010/Reestruturacao%20produtiva.pdf>. Acesso em: 12 ago. 2021.

SCHETTINI, D.; AZZONI, C. R. **Determinantes regionais da produtividade industrial:** o papel da infraestrutura. Rio de Janeiro: IPEA, 2015.

SCHIPINSKI RODRIGUES, F. **Entre linhas, nós e agulhas:** a história das trabalhadoras da indústria do vestuário. 2013. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em História) - Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma, 2013.

SEBBEN, F. D.; SILVA, P. P. As políticas industrial e infraestrutural durante o governo Lula: implicações e desafios da adoção do modelo do Estado Logístico para o Brasil. **Rev. Carta Inter.**, Belo Horizonte, v. 11, n. 1, p. 63-90, 2016.

SERRA, N. **O desempenho das MPes no setor têxtil de confecção:** relatório de pesquisa. São Paulo: SEBRAE-SP/IPT, 2001.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Panorama dos Pequenos Negócios 2018.** São Paulo: Sebrae/SP, 2018. Disponível em: https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/Panorama_dos_Pequenos_Negocios_2018_AF.pdf. Acesso em: mar. 2019.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Santa Catarina em Números: Criciúma.** Florianópolis: Sebrae/SC, 2013.

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Ecossistema de startups no Brasil.** 2021. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/ecossistema-de-startups-no-brasil,0b8d15c3a3c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 22 abr. 2023.

SILVA DE MORAES, P. R. Terceirização e precarização do trabalho humano. **Rev. TST**, Brasília, v. 74, n. 4, out./dez. 2008.

SILVA, G. H.; LIMA, V. J. R.; PEREIRA, A. J. Uma análise sobre a política industrial durante o governo Lula (2003-2010). **Revista Catarinense de Economia**, [s.l.], v. 2, n. 1, p. 102-122, 2018.

SILVA, S. C. O circuito espacial de produção do vestuário e a economia urbana da cidade de São Paulo. **Boletim Gaúcho de Geografia**, [s.l.], p. 157-177, maio 2012.

SILVEIRA, I. **Um modelo para capacitação dos instrutores do sistema CAD para vestuário e dos modelistas, com foco na gestão do conhecimento**. 2011. 305 f. Tese (Doutorado em Design) - Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2011.

SILVEIRA, I.; SILVA, G. Conhecimentos dos modelistas catarinenses e os *softwares* utilizados nos setores de modelagem do vestuário. **Moda Palavra e-Periódico**, [s.l.], n. 7, p. 12-26, enero-junio 2011.

SIMÕES, R. F. **Complexos industriais no espaço: uma análise de fuzzy cluster**. Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, 2003.

SIQUEIRA, D. P.; SAMPARO, A. J. F. Os direitos da mulher no mercado de trabalho: da discriminação de gênero à luta pela igualdade. **Revista Direito em Debate**, [s.l.], v. 26, n. 48, p. 287-325, 2017.

SIQUEIRA, J. P. L.; GERTH, F. M.; BOAVENTURA, J. M. G. Análise da competitividade dos *clusters* industriais de calçados de Franca e Birigui. **Rev. Gestão Organizacional**, [s.l.], v. 4, n. 2, jul./dez. 2011.

SOARES FALCÃO, C.; BARROS, A. P. B.; LEÃO, G. V. A formação de *clusters* criativos e a coexistência nas cidades contemporâneas. **Tríade**, Sorocaba, v. 7, n. 14, p. 163-178, maio 2019.

SOARES, C. S.; CORONEL, D. A.; MARION FILHO, P. J. A recente política industrial brasileira: da “Política de Desenvolvimento Produtivo” ao “Plano Brasil Maior”. **Perspectivas Contemporâneas**, [s.l.], v. 8, n. 1, 2013.

SOBREIRA, D. **Serviços intensivos em conhecimento e serviços tradicionais: um panorama intersetorial de micro e pequenas empresas**. 2018. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2018.

SOHN, A. P. L. **Aprendizagem interorganizacional: análise de canais de transmissão de conhecimento em clusters têxteis e de vestuário no Brasil e na Europa**. 2015. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2015.

SOHN, A. P. L. *et al.* Transmissão de conhecimento no *cluster* têxtil e de vestuário do Vale do Itajaí. In: CONGRESSO INTERNACIONAL DO CONHECIMENTO E INOVAÇÃO, 5., 2015, Joinville. **Anais...** Joinville: EGC/UFSC, 2015. Disponível em: <http://repositorium.uminho.pt/handle/1822/52972>. Acesso em: 18 jul. 2021.

SOUZA DA SILVA, T. **Análise da estrutura de mercado de trabalho do setor da indústria de confecção de artigos do vestuário e acessórios em municípios do extremo sul catarinense (2006-2015)**. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Econômicas) - Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma, 2017.

SOUZA, G. F. M. L. **Políticas industriais no governo Lula**. 2020. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Econômicas) - Universidade Federal de São Paulo, São Paulo, 2020.

SOUZA-LOBO, E. **A classe operária tem dois sexos: trabalho, dominação e resistência**. 3. ed. – São Paulo: Fundação Perseu Abramo, Editora Expressão Popular, 2021.

STEHLLING, M. P. **A utilização de modelagem da informação da construção em empresas de arquitetura e engenharia de Belo Horizonte**. 2012. Dissertação (Mestrado em Construção Civil) - Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2012.

STEIN, G. Q.; HERRLEIN JUNIOR, R. Política industrial no Brasil: uma análise das estratégias propostas na experiência recente (2003-2014). **Planejamento e Políticas Públicas**, [s./l.], n. 47, jul./dez. 2016.

SUZIGAN, W. *et al.* **Clusters** ou sistemas locais de produção: mapeamento, tipologia e sugestões de políticas. **Revista de Economia Política**, [s./l.], v. 24, n. 4 (96), p. 548-570, out./dez. 2004.

SUZIGAN, W. **Indústria Brasileira: origem e desenvolvimento**. Campinas: HUCITEC, 2000.

SUZIGAN, W.; FURTADO, J. Instituições e políticas industriais e tecnológicas: reflexões a partir da experiência brasileira. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 40, p. 07-41, 2010.

SUZIGAN, W.; FURTADO, J. Política industrial e desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, [s./l.], v. 26, n. 2 (102), p. 163-185, abr./jun. 2006.

TAVARES, H. M. Desenvolvimento, região e poder regional: a visão de Celso Furtado. **Estudos Urbanos Regionais**, [s./l.], v. 13, n. 2, nov. 2011.

TEIXEIRA, F. J. S. Modernidade e crise: reestruturação capitalista ou fim do capitalismo? *In*: TEIXEIRA, F. J. S. (org.). **Neoliberalismo e reestruturação produtiva: as novas determinações do mundo do trabalho**. 2. ed. São Paulo: Ed. Cortez, 1998.

TOMAZELA, C. O. **Indústria e desenvolvimento local no município de Batatais, focado nas indústrias de confecções do município**. 2009. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais Aplicadas) - Universitário Municipal de Franca, Franca, 2009. Disponível em: <https://legacy.unifacef.com.br/novo/3fem/Encontro/Arquivos/Claudio%20Osmir.pdf>. Acesso em: 13 ago. 2021.

TONI, J. A Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial: os desafios de um serviço social autônomo no fomento e implementação de políticas públicas federais. *In*: CONGRESSO DE GESTÃO PÚBLICA, 10., 2017, Brasília. **Anais...** Brasília, DF: CONSAD, 2017.

VAZOZZO, E. C. S. T. **Processo de inovação e seus reflexos na competitividade: um estudo nas indústrias do Cluster Calçadistas de Birigui, SP**. 2013. 176 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2013.

VICTORINO, M. N. **Uma avaliação do governo Dilma com foco em seu programa de governo**. 2019. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Econômicas) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2019.

VIDAL, P. G.; BENEDETTI, M. H. Micros e Pequenas Empresas Brasileiras: empresas de vestuário competindo no mercado internacional. *In*: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS, 5., 2021, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Universidade Presbiteriana Mackenzie, 2021. Disponível em: https://anegepe.org.br/wp-content/uploads/2021/09/399_trabalho.pdf. Acesso: 11 abr. 2022.

VILLAN, W. J. **Setor de confecção de artigos do vestuário e acessório catarinense**. 2016. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Socioeconômico) - Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma, 2016.