

# O DESENVOLVIMENTO DE *CLUSTER* INDUSTRIAL: A PRODUÇÃO DE MÓVEIS EM LAGOA VERMELHA

*Rejane Aparecida Duarte\**  
*Achyles Barcelos da Costa\*\**

## RESUMO

*Usando dados de pesquisa direta por meio de questionário com 41 micro e pequenas empresas num universo de 69 firmas dedicadas à fabricação de móveis no município de Lagoa Vermelha, no Rio Grande do Sul, os autores buscaram identificar o estágio de desenvolvimento em que se encontra a atividade no que se refere à sua forma de organização industrial. Os resultados encontrados permitem caracterizar essa atividade como um cluster industrial, pois, além da proximidade geográfica entre as empresas produtoras de móveis e de ramos auxiliares, encontraram-se também práticas de cooperação mediante o instituto da subcontratação e ação de sindicato empresarial no apoio às empresas e na realização de feiras. Embora a sua forma organizacional ainda não se aproxime daqueles tipos mais avançados, como os arranjos produtivos locais, há espaço para iniciativas nessa direção.*

*Palavras-chave: Aglomerado industrial. Produção de móveis. Lagoa Vermelha.*

## 1 INTRODUÇÃO

As transformações industriais ocorridas na economia internacional nas duas décadas finais do século XX recolocaram a questão sobre os caminhos para se alcançar o desenvolvimento econômico. O modelo de organização industrial baseado na grande empresa integrada verticalmente, utilizando gestão hierárquica no processo de trabalho de produtos padronizados e vendidos a preços baixos, que se difundiu entre as economias desenvolvidas desde o alvorecer daquele século, perdeu dinamismo a partir dos anos iniciais da década de 1970, minando-o, inclusive, como *benchmark* para países e regiões do Terceiro Mundo que tentavam imitar ou reproduzir – via substituição de importações – o padrão de industrialização de países bem-sucedidos.

\* Doutora professora da Universidade de Passo Fundo (UPF).

\*\* Professor da Unisinós.

Teor. e Evid. Econ.	Passo Fundo	v. 14	n. 28	p. 57-76	maio 2007
---------------------	-------------	-------	-------	----------	-----------

A experiência exitosa de determinadas regiões do mundo na década de 1980 (o Vale do Silício nos EUA, a chamada “Terceira Itália”,<sup>1</sup> entre outros locais), por sua vez, gerou a expectativa, mesmo em países de menor desenvolvimento relativo, de que haveria caminhos alternativos para se alcançar prosperidade econômica e promover o bem-estar de comunidades e regiões. Aglomerados de empresas – as quais, em sua maioria, considera-se que têm dimensões relativamente pequenas – localizadas em proximidade geográfica, atuando em cooperação e enraizadas na comunidade local, acenariam com a possibilidade de se desenvolver a partir de particularidades locais, alcançando inovação e competitividade (PIORE e SABEL, 1984; BECATTINI, 1990; BEST, 1990). Desde então, as configurações industriais exibidas nessas regiões – particularmente o modelo canônico da Terceira Itália: os chamados *clusters* ou distritos industriais – passaram a ser consideradas nas estratégias de crescimento de governos nacionais e locais com vistas ao estabelecimento de políticas públicas que levassem à reprodução doméstica daquelas estruturas produtivas então observadas.

Importa ponderar, contudo, que, sendo os *clusters*, ou distritos industriais, manifestações históricas resultantes de uma combinação de elementos culturais, de relações sociais, enfim, de ambientes socioeconômicos singulares, eles são obviamente enraizados territorialmente e possuem características não passíveis de serem reproduzidas automaticamente em outras regiões e locais, onde cultura e formação histórica apresentam particularidades próprias. Contudo, segundo literatura sobre o assunto, isso não impede que se tente identificar e estimular o desenvolvimento de atributos estruturais específicos a essas configurações para atividades em diferentes localidades geográficas (RIPOLL, 1999).<sup>2</sup> A partir daí seria possível estabelecer ações no sentido de se constituir nesses locais um tecido industrial que leve à aproximação do “modelo canônico”, tanto em sua configuração produtiva quanto em seu desempenho competitivo.

No âmbito de formulação de políticas públicas a tarefa seria a de identificar – utilizando o “modelo” como guia – a existência de atividades econômicas que possuam elementos mínimos que possam ser enquadráveis nesse tipo de configuração industrial, aquilatar seu estágio de desenvolvimento, suas potencialidades e, a seguir, indicar ações que levem ao aprimoramento desses sistemas produtivos.

O objetivo deste trabalho é avaliar em que medida a atividade moveleira do município de Lagoa Vermelha, no estado do Rio Grande do Sul, apresenta potencialidades para o desenvolvimento do aglomerado de empresas para formas mais avançadas de organização industrial e que ações os agentes públicos e privados poderiam empreender para fortalecer o desempenho econômico dessa atividade.

<sup>1</sup> Compreende localidades situadas nas regiões do centro e nordeste da Itália: Emilia-Romagna, Veneto, Toscana, Marche, entre outras.

<sup>2</sup> Isso não seria estranho à história da organização industrial. No início do século 20, as práticas tayloristas-fordistas de organizar o processo de trabalho, que se originaram na indústria americana, ao longo do tempo difundiram-se entre diferentes países, tornando-se paradigma gerencial. Algo semelhante ocorreu no pós-II Guerra Mundial com o denominado sistema de produção *just-in-time*, desenvolvido a partir de experiências produtivas na indústria automobilística japonesa.

O artigo é composto, além desta seção introdutória, por mais quatro seções. Na seção seguinte é desenvolvida a discussão sobre a idéia de *cluster* ou distrito industrial, seus princípios organizacionais e importância para a competitividade. A terceira é dedicada à apresentação do aglomerado moveleiro de Lagoa Vermelha e sua configuração produtiva; as informações empíricas utilizadas nessa seção foram obtidas de pesquisa de campo por meio de questionários aplicados às empresas vinculadas a essa atividade e que fizeram parte de trabalho anterior de um dos autores.<sup>3</sup> A quarta seção avalia as possibilidades de a indústria moveleira de Lagoa Vermelha vir a se consolidar como um aglomerado ou *cluster* industrial, indicando possíveis ações para fortalecer o seu desenvolvimento competitivo. Por fim, encerrando o texto, a quinta seção faz um balanço dos resultados do trabalho.

## 2 O CONCEITO DE *CLUSTER* OU DISTRITO INDUSTRIAL

A idéia de distrito industrial, ou de *clusters* de empresas<sup>4</sup> como forma de organizar a atividade econômica não é nova na teoria econômica. Alfred Marshall (1842-1924), já em seus *Princípios*, inicialmente publicado em 1890, na parte em que trata da organização industrial, incluiu um capítulo no qual discute as vantagens da existência de pequenas empresas aglomeradas em certas localidades.<sup>5</sup> Em ambiente produtivo desse tipo, segundo Marshall, há a geração de benefícios econômicos que decorrem não do empreendimento individual em si, mas de uma “atmosfera industrial” existente no território, decorrente de uma extensiva divisão do trabalho e que gera economias a todas as empresas ali localizadas.

Entretanto, já por essa época em que ocorriam as observações marshallianas começou a se gestar na indústria americana aquela forma de organização produtiva que se tornaria dominante na paisagem industrial capitalista por quase todo o século XX: o modelo de produção em massa. A fabricação repetitiva, em altos volumes, padronizada, feita em plantas integradas verticalmente, usando mão-de-obra habilitada por tarefas, tornou-se paradigma na busca de eficiência e de expansão econômica. A firma artesanal de pequena escala, produzindo bens diferenciados em quantidades reduzidas sob encomenda do mercado, perde terreno para os produtos estandardizados, fabricados em grande número de unidades e a custos baixos de produção. Nesse ambiente, a presença da pequena empresa na atividade econômica apresenta uma natureza distinta daquela dos empreendimentos maiores. Ela é vista ora como um resquício de formas pretéritas ou arcaicas de produção, muitas vezes

<sup>3</sup> Duarte (2004).

<sup>4</sup> As expressões ‘cluster’ e ‘distrito industrial’ são as mais utilizadas na literatura internacional. Adiante se voltará ao significado desses termos.

<sup>5</sup> Trata-se do capítulo X, Livro IV, intitulado: “*The concentration of specialized industries in particular localities*” (Concentração de Indústrias Especializadas em Certas Localidades) (Marshall, 1890).

retardando o desenvolvimento de métodos modernos de produzir, ora existindo como um amortecedor de desemprego em períodos depressivos da economia, cumprindo um papel anticíclico, ou, ainda, atuando de maneira subordinada às grandes empresas e em franjas de mercados que não apresentam interesse às empresas de maior porte.

A manufatura de um produto por uma miúda divisão do trabalho entre empresas pequenas, capaz de ser competitiva no mercado, só voltou a ser recuperada com a perda de dinamismo do modelo de produção em massa que ocorreu por volta de meados da década de 1970 e a partir de experiências bem-sucedidas de aglomerados produtivos em determinadas regiões.

No ambiente de reestruturação produtiva que se seguiu, então, à crise, a hipótese pessimista sobre a sobrevivência com algum dinamismo da pequena empresa é posta em xeque em virtude do desempenho daquelas localidades antes mencionadas. Observou-se ali que empresas pequenas – atuando em ramos como calçados, móveis, cerâmica, vestuário, e outros, como no caso italiano – apresentavam elevado desempenho em termos de emprego, renda e exportações. Não só isso, eram também inovadoras, pagando salários acima da média, oferecendo boas condições de trabalho aos seus trabalhadores e possibilidade de ascensão social.

Dentre as características mais notáveis observadas nos *clusters* industriais destacam-se um aglomerado de pequenas empresas localizadas em um espaço geograficamente delimitado<sup>6</sup> na confecção de determinado produto de maneira inovativa, flexível e eficiente; relações interfirmas fundadas na competição e cooperação e fortes relações sociocomunitárias com base em parentesco, etnia, entre outras.

Becattini (1990), um dos pioneiros na elaboração contemporânea do conceito de distrito industrial, assim o define:

Defino distrito industrial como sendo uma entidade socioterritorial, que se caracteriza pela presença ativa de uma comunidade de pessoas e de um conjunto de firmas que se ligam natural e historicamente em uma mesma área. No distrito, ao contrário de outros ambientes tais como as cidades industriais, comunidade e firmas tendem a se fundir (p. 38).

Uma das características salientes do distrito industrial – como é opinião corrente entre os estudiosos do tema – é o pequeno porte das empresas e sua especialização em fases do processo de produção. Nesse sentido, de acordo com Becattini e Rullani (1996), o distrito industrial é aquela forma de organização da atividade econômica

<sup>6</sup> A identificação territorial do distrito envolve elementos de arbitrariedade e imprecisões difíceis de contornar, pois o distrito não abarca apenas a presença quantitativa de certas empresas vinculadas a um setor, mas também elementos qualitativos como cultura, etnia, valores, etc. Uma maneira simples de tratar o problema é considerar o território como sendo uma área que contém um conjunto de empresas que, direta ou indiretamente, fabricam determinado produto acabado (Brusco et al., 1996). Uma tentativa mais elaborada de estabelecer um modelo para a identificação de *clusters* industriais pode ser encontrada em Lee et al. (2000).

[...] onde a divisão do trabalho entre muitas unidades especializadas, geralmente empresas pequenas ou muito pequenas não é integrada por empresas dominantes, mas por um mercado local, uma marcada cultura comum e por um forte sentimento de pertencer [*belonging*] a uma comunidade. Esta divisão do trabalho extensiva fornece às pequenas empresas localizadas no distrito uma vantagem competitiva na fabricação de certos produtos em relação às empresas fordistas (p. 166).

Convém mencionar que na literatura que trata do conceito de distrito industrial este não se apresenta como uma categoria analítica acabada, capaz de ser empregada sem ambigüidades para entender a dinâmica setorial de atividades econômicas reais (McNAUGHTON, 2000). O “conceito” tem seu conteúdo derivado mais de experiências empíricas do que de construtos teóricos (BIANCHI, 1998). De um modo geral, identificam-se determinadas características da organização industrial de uma atividade qualquer – que se supõe estarem correlacionadas com o seu sucesso competitivo – e a partir daí passa-se a utilizá-las na avaliação dos atributos estruturais de outros setores produtivos. Assim, a experiência bem-sucedida ocorrida na região da chamada Terceira Itália de aglomerados de pequenas empresas localizadas geograficamente em proximidade, enraizados na comunidade local, apresentando capacidade de inovação e de adaptação à demanda, empregando uma extensiva divisão do trabalho no fabrico de produtos com presença no comércio internacional, além de propiciar oportunidades de mobilidade social a uma força de trabalho qualificada – aglomerados esses chamados, então, de “distritos industriais” –, constituiu-se no modelo canônico que passou a ser observado nas políticas que visavam ao crescimento econômico de regiões e países e ao sucesso competitivo de empresas e setores. Contudo, cabem aqui duas observações:

- i) primeiro, nem todas as características acima mencionadas são observadas em aglomerados de empresas territorialmente localizadas. Há uma diversidade de formas organizacionais desses arranjos produtivos – identificados como tal – com variados níveis de sucesso (PANICCIA, 1998), que diferem em alguns atributos do tipo ideal ou, ainda, que não apresentam o mesmo grau de desenvolvimento. Encontram-se, por exemplo, aglomerados de unidades produtivas em que a presença de grandes empresas desempenha papel importante no sucesso do arranjo; em outros, a relação de cooperação baseada em laços sociais e de confiança não é tão desenvolvida. Mesmo a adaptação a mercados globalizados não segue um único caminho. Para Segenberger e Pyke (1991) haveria dois tipos de estratégias: chamadas de *low road* (“via inferior”) e *high road* (“via superior”). O primeiro caminho (*low road*) consiste em basear a competitividade de empresas e setores por meio de baixos salários e flexibilização do mercado de trabalho. Para os autores, todavia, essa trajetória não se sustenta a mais longo prazo, pois impede o investimento em qualificação da mão-de-obra, fator essencial para elevar a eficiência, a qualidade do produto e a flexibilidade do processo produtivo. A alternativa “correta” a essa competitividade “espúria”

seria a via da competição construtiva (*high road*), baseada na eficiência e na inovação. Isso levaria à obtenção de ganhos econômicos que, por sua vez, permitiriam pagar altos salários, oferecer boas condições de trabalho e proteção social aos trabalhadores, gerando um círculo virtuoso entre eficiência econômica e bem-estar social;

- ii) segundo, sendo os distritos industriais manifestações históricas de estruturas produtivas particulares, a sua dinâmica evolutiva pode mostrar variadas configurações finais decorrentes de mudanças em produtos, processos tecnológicos, relações sociais, etc. Assim, determinados arranjos produtivos que apresentavam trajetória de sucesso podem, a partir de certo momento, perder dinamismo e apresentar dificuldades de adaptação a novas condições competitivas. Nesse aspecto, Bianchi (1998), por exemplo, questiona se, sob as condições econômicas vigentes na década de 1990, a expressão “Terceira Itália” seria adequada para continuar explicando o desenvolvimento territorial daquele país e, inclusive, alerta para o perigo de tal expressão assumir um caráter ideologizado.

Assim, a característica histórica e ligada a particularidades locais dessa forma de organização industrial e o próprio desenvolvimento de pesquisas sobre o tema deram margem ao surgimento de nuances conceituais, com a proliferação de vários termos para representar o aglomerado de empresas como unidade analítica na explicação do desempenho econômico e social. Assim, termos como *cluster*, “distrito industrial”, “redes de empresas”, “arranjos produtivos locais”, “sistema local de produção” e outros passaram a povoar a literatura acerca do assunto. Obviamente, denominações diferentes estão representando ou enfatizando propriedades particulares de um determinado objeto. Apenas para ilustrar, em seu conceito de distrito industrial Becattini (1990) realça que um simples aglomerado (*cluster*) de empresas não se constituirá num distrito industrial se não houver o vínculo, ou a simbiose, entre as unidades produtivas e a sociedade. Da mesma forma ocorre com o conceito de arranjo produtivo local, em que – para além do aglomerado de empresas e de ramos auxiliares – se evidencia o papel desempenhado por instituições de ensino, de pesquisa e de representação coletiva no apoio ao aprimoramento tecnológico dos atores pertencentes a um determinado aglomerado produtivo.

O que há de comum entre os diferentes conceitos – e que interessa a este trabalho – é a existência de um conjunto de empresas localizadas em proximidade territorial, com alguma divisão de trabalho entre si, dedicadas a um ramo de produção que é dominante ou aglutinador de outros segmentos – ramos auxiliares – na localidade.<sup>7</sup> É nesse sentido que se deve entender por que, às vezes, alguns desses termos aparecem na literatura de forma intercambiável.

<sup>7</sup> Para uma discussão mais detalhada que contempla os diferentes significados e denominações aplicados a aglomerados de empresas, vide: Suzigan et al (2006) e Cassiolato e Szapiro (2002).

## 2.1 Cooperação e competição

Diferentemente do que ocorre na empresa fordista, onde o produto final é obtido mediante divisão do trabalho interna coordenada hierarquicamente, no distrito industrial a manufatura é feita pela divisão do trabalho entre pequenas empresas, que cooperam umas com as outras no desempenho de distintas fases necessárias à obtenção do produto final. Portanto, ao invés de a coordenação do trabalho ser realizada de maneira vertical no interior da firma, no distrito é feita horizontalmente entre empresas.

Para Sengenberger (1988), há uma racionalidade tanto econômica quanto política para que as pequenas empresas se congreguem, associem e cooperem.

A *rationale* econômica é baseada nos ganhos em economias de escala através de empreendimentos comuns, bem como no desenvolvimento e na utilização de recursos pelo conjunto de firmas. Os padrões de eficiência podem ser melhorados mediante a compra associada e o compartilhamento de energia, matérias-primas, ferramentas, equipamentos, espaço físico, assim como em funções empresariais tais como P&D, *design*, treinamento, financiamento, distribuição, exportação, etc. Vários termos como “sinergia” [*sinergy*] e “redes” [*networks*] têm sido usados para descrever os mecanismos e os efeitos econômicos da cooperação, os quais permitem aos empreendimentos de pequena escala obter economias similares àquelas que as grandes firmas alcançam internamente [...]. Associando-se e cooperando umas com as outras, as pequenas empresas podem aumentar consideravelmente o seu peso político e alcançar alguma capacidade de manobra “estratégica”, a qual normalmente as grandes empresas possuem. Como grupo elas não são mais a *quantité négligeable* das pequenas firmas isoladas, e elas têm, assim, um poder de barganha mais favorável *vis-à-vis* o governo e a administração local (p. 256).

Essa ligação de especialização e cooperação existente entre empresas que compõem o distrito distingue esse arranjo daquelas aglomerações de estabelecimentos que atuam num mesmo ramo industrial<sup>8</sup> em determinada localidade, mas agem de modo individual. Uma população acidental de pequenas empresas num espaço geográfico delimitado não caracteriza, por si só, um distrito industrial. Igualmente, um agrupamento de pequenas empresas subordinadas a uma grande firma através do mecanismo de subcontratação<sup>9</sup> não identifica um distrito, pois, neste caso, a cooperação e a divisão do trabalho são comandadas pela grande empresa e não decorrem de elos culturais e/ou comunitários entre empresas existentes na região (BECATTINI, 1990 e 1999).

<sup>8</sup> No caso do distrito, o ramo industrial é, muitas vezes, entendido em um sentido ampliado, abarcando não só o produto final ao qual o ramo é identificado, mas também os ramos auxiliares tais como os produtores de máquinas, componentes e outros segmentos da cadeia produtiva (Becattini, 1990).

<sup>9</sup> É o caso das práticas de subcontratação existentes na organização industrial japonesa, em que uma grande empresa subcontrata empresas menores as quais, por sua vez, subcontratam outras, em um sistema de ‘camadas’, estendendo-se em até três a quatro níveis a montante da cadeia produtiva (Aoki, 1988).

Do ponto de vista teórico, a categoria relevante de análise deixa de ser a empresa individual em favor do *cluster* de firmas em certa região. Essa teria sido, segundo Brusco (1990), uma importante contribuição de Becattini para a análise dos distritos industriais.<sup>10</sup> O problema da pequena empresa, então, não é o tamanho em si, mas o seu isolamento no mercado, sem estar vinculada a uma rede de empresas da qual seja um dos participantes (SENGENBERGER; PYKE, 1991).

A forma de inserção de pequenas empresas em arranjos produtivos pode ser variada: há pequenas empresas independentes realizando todo o ciclo da manufatura de um determinado produto; as que fazem a concepção do produto e a sua comercialização no mercado, subcontratando fases do ciclo de produção; aquelas que executam apenas fases da produção mediante o instituto da subcontratação, as chamadas *stage firms* e outras que produzem partes ou componentes do bem final. Junto a essas empresas, fazem parte do aglomerado os ramos subsidiários a montante e a jusante àquele do produto principal. Por exemplo, numa localidade onde a atividade dominante esteja vinculada ao ramo do vestuário, as empresas fabricantes de botões, embora nos levantamentos estatísticos sejam arroladas no ramo químico, de fato podem ser agrupadas àquele primeiro setor, pois é daí que tiram seu dinamismo econômico (Brusco, 1990).

O sistema de cooperação existente no interior do distrito é que permite, então, às pequenas empresas atingirem eficiência e flexibilidade, que são alcançadas mediante a especialização em fases do processo de produção em que se encontram inseridas e pelas relações que estabelecem entre si.<sup>11</sup> O que leva à cooperação e à inibição de comportamentos oportunistas é a adesão a valores comuns compartilhados no distrito e que se associam a dimensões socioculturais da comunidade.<sup>12</sup> Nesse ambiente, o comportamento dos indivíduos é oposto àquele dos fazendeiros da parábola de David Hume (1711-1776), pois sabem que a cooperação é o caminho para se alcançar o sucesso econômico (PUTNAM, 1993a).<sup>13</sup>

No interior do distrito haveria, então, um *mix* de cooperação e competição. A cooperação minimizaria as deficiências de escala e reduziria custos de transação; a

<sup>10</sup> As implicações de política pública dessa mudança conceitual também não são triviais. Os objetivos e instrumentos de política industrial deixam de focar o porte pequeno das empresas, com suas deficiências de produção, *marketing*, recursos financeiros, e outras, e direcionam-se para o aglomerado de pequenas empresas pertencentes ao distrito (Sengenberger, Pyke, 1991).

<sup>11</sup> A proximidade entre as empresas, criando uma verdadeira 'industrial atmosphere', permite que as informações difundam-se rapidamente entre os partícipes, reduzindo os custos de transação da atividade econômica, gerando externalidades positivas. Schmitz (1999) procura expandir esse conceito marshalliano, acrescentando a ação consciente de atores do aglomerado em busca de objetivos comuns. Ao conjunto de economias externas e de ação conjunta, Schmitz denomina "eficiência coletiva".

<sup>12</sup> Na medida em que o enraizamento é idiossincrático ao local, distritos de diferentes locais apresentam nuances próprias, contribuindo assim para a variabilidade nas formas de organização dessas configurações (McNaughton, 2000; Paniccia, 1998).

<sup>13</sup> Não é de surpreender, pois, que a teoria microeconômica convencional tenha dificuldades em teorizar essa forma de arranjo produtivo. As relações de cooperação aí estabelecidas fogem à impessoalidade do mercado e ao comportamento desprovido de relações sociais do *homo economicus* neoclássico (Granovetter, 1985), bem como deixam de ser vistas □ à maneira de Adam Smith (1723-1790) - como uma conspiração contra o público.

competição daria dinamismo ao distrito, fortalecendo a competitividade de suas empresas, mediante a difusão das melhores práticas produtivas.

A cooperação, observe-se, pode apresentar natureza diversa. A extensa divisão de trabalho entre as empresas no distrito torna-as dependentes umas das outras. A cooperação, então, pode ser impessoal, em que a inter-relação entre as firmas é mediada por forças competitivas de mercado, via concorrência, que atuam de forma anônima, ou na busca do auto-interesse, como já enfatizado por Adam Smith. Nesse caso, como indicado por Marshall, a organização da indústria teria na firma individual a sua célula *mater*, não necessitando de instituições coletivas. A outra forma de cooperação deriva de relações entre os agentes com base na confiança e em laços sociais que a proximidade e os contatos diários proporcionam. Isso permite que as pequenas empresas superem as suas deficiências, pois, como se sabe, em razão das suas escalas reduzidas, muitas vezes não têm condições suficientes, em suas individualidades, de absorver, adaptar e desenvolver inovações capazes de lhes garantir sobrevivência e competitividade nos mercados. É necessário, então, que forças (instituições) externas às empresas sejam criadas para superar essas restrições. O estabelecimento de um marco institucional com essa finalidade pode ser fruto tanto de movimentos cooperativos entre agentes pertencentes ao aglomerado, quanto de iniciativas de governos em seus distintos âmbitos (YOU, 1994).

A atuação solidária presente nos distritos italianos, por exemplo, não se deve a fatores fortuitos, ou que possa ser encontrada em qualquer aglomerado populacional. Para Putnam (1993a), na região da Emilia-Romagna a constituição desse ambiente – ou de uma “comunidade cívica”, como denomina – remonta há séculos, quando se implantaram no local as repúblicas comunais, berço do civismo, e que contrasta com as regiões do sul italiano, com uma cultura fragmentada e menor atuação cívica. Essa estrutura social assentada na confiança e na colaboração cria o que se chama de “capital social” e que, à semelhança do “capital físico” e do “capital humano”, é capaz de facilitar a atividade produtiva e trazer benefícios econômicos à comunidade (COLEMAN, 1988). Enfim, nesse contexto, o sucesso do conjunto de empresas é pré-condição para que cada membro individual seja bem-sucedido.<sup>14</sup>

Importa mencionar, contudo, que a convivência de empresas em distritos não significa a ausência de concorrência. Ao contrário, a competição é intensa horizontalmente, ou seja, entre as empresas que produzem o mesmo produto ou exercem a mesma atividade (RICHARDSON, 1972). O auto-interesse não é algo mal visto e renegado; apenas deve estar subordinado às necessidades mais gerais da comunidade (PUTNAM, 1993a e 1993b). A violação às regras de condutas que são aceitas no distrito implica penalidades

<sup>14</sup> Convém lembrar que o conceito de capital social de Putnam tem sido objeto de controvérsias como, por exemplo, o seu caráter culturalista. Vide, entre outros, Durston (2000). Entretanto, a discussão desse ponto foge ao escopo deste trabalho. Aqui se está apenas querendo explicitar a idéia de que a cooperação e a confiança têm repercussões na atividade econômica.

morais, isolando os transgressores. O controle social é feito não pelo Estado, mas pelos próprios indivíduos em comunidade.

Por fim, cabe renovar a observação de que o conceito de *cluster* ou distrito industrial, conquanto útil como guia para ações dos agentes, deve ser empregado de maneira crítica, observando as particularidades locais do aglomerado sob estudo, reconhecendo sua dinâmica evolutiva e a história da região. Isso evita as tentativas de reprodução pura e simples das características de configurações industriais observadas alhures.

### 3 METODOLOGIA

Para realizar este trabalho, as empresas pesquisadas foram identificadas através do banco de dados do Núcleo de Extensão Empresarial da Região Nordeste do Rio Grande do Sul (NEE/RS) e do Sindicato da Indústria, Construção e Mobiliário (Sicom). O Pólo moveleiro de Lagoa Vermelha possui cerca de sessenta empresas moveleiras devidamente registradas.

Uma metodologia específica foi utilizada para cada objetivo proposto. Para descrever o conceito, principais características e experiências de sucesso dos distritos industriais, utilizaram-se fontes secundárias, tais como bibliografias sobre o tema, artigos, dissertações, trabalhos elaborados por órgãos governamentais e instituições de pesquisa, publicações diversas e relatórios de associações de classe; para a formação e análise das principais características, utilizou-se fonte de pesquisa primária, a qual foi baseada em pesquisas de campo (questionário) e roteiro de entrevista com os empresários da região e profissionais ligados ao setor moveleiro, que contribuirá para uma melhor análise das informações. O questionário foi elaborado a partir do conceito de *cluster*.

Como a maioria dos estudos empíricos efetuados para investigar formação de *cluster*, o estudo proposto também foi realizado com base nas informações obtidas por meio de questionários, caracterizando uma *survey*. Dessa forma, foi possível criar uma matriz com inúmeras informações sobre o perfil das empresas moveleiras de Lagoa Vermelha, o qual foi submetido à análise descritiva, podendo-se recorrer também à análise comparativa e histórica.

Considerando o objetivo do trabalho, as perguntas foram estruturadas, utilizando-se dois critérios específicos: perguntas abertas (informações qualitativas para identificar características e opiniões); perguntas com alternativas (seleção de respostas, verificando-se o percentual de incidência das alternativas apresentadas). Os questionários de pesquisa foram tabulados em *softwares* específicos, de forma a representar o conjunto de respostas das empresas moveleiras de Lagoa Vermelha, gerando, assim, uma matriz de preferência de respostas. Uma carta de apresentação, redigida juntamente com o Sicom, foi enviada com os questionários.

## 4 O AGLOMERADO MOVELEIRO DE LAGOA VERMELHA

O município de Lagoa Vermelha, com uma extensão territorial de 1.822 km<sup>2</sup>, está localizado no Planalto serrano, no nordeste do estado do Rio Grande do Sul, distando aproximadamente 280 km de Porto Alegre, capital do estado.

Dados da Relação Anual de Informações Sociais-Rais de 2002 informam que a produção de móveis em Lagoa Vermelha era realizada por 69 empresas, nas quais estavam empregados 990 trabalhadores. Isso dá ao município uma especialização no setor, pois esta é a principal atividade de sua indústria de transformação, sendo responsável por 70,3% do emprego industrial e 48,6% dos estabelecimentos existentes. Em relação à população do município – 29,8 mil em 2000, de acordo com o IBGE – esses números significam 2,3 empresas e 33 empregos para cada 1.000 habitantes.

A produção de móveis no município vincula-se à presença de imigrantes italianos em solo gaúcho desde o quartel final do século XIX, os quais trouxeram os conhecimentos técnicos dessa manufatura. Essa atividade, de cunho artesanal no início, difundiu-se entre as gerações, permitindo a ocupação de descendentes e a preservação da arte de fabricar móveis na região.

As empresas moveleiras de Lagoa Vermelha são especializadas em móveis retilíneos residenciais seriados, sendo uma pequena fração dessa produção feita sob medida. As principais linhas de produtos são constituídas por mesa de telefone, estantes, sala de jantar, *racks*, cadeiras de aproximação, entre outras. De acordo com informações das empresas respondentes da pesquisa, a produção está basicamente voltada para o atendimento da demanda doméstica, dirigida ao segmento popular de mercado, com 42,0% destinando-se ao mercado do Rio Grande do Sul, 56,0% para os demais estados brasileiros e 2,0% vendida no exterior.

O segmento de mercado ao qual as empresas moveleiras dirigem sua produção não apresenta barreiras à entrada de monta, permitindo que se ingresse na atividade com escalas pequenas de produção, sem a exigência de investimentos de vulto. Entretanto, o acesso ao capital necessário não é fácil, dado o perfil dos empreendedores envolvidos. A acumulação de capital é incipiente, cuja origem são poupanças individuais e, em poucos casos, contando com alguma ajuda de familiares. A escala reduzida, por sua vez, pela baixa resistência financeira, cria dificuldades para enfrentar períodos de encolhimento da demanda, o que leva o setor a experimentar uma continuada renovação de sua população. Das empresas pesquisadas, 56,0% foram fundadas na década de 1990; 27,0%, após o ano de 2000; 12,0% iniciaram suas atividades na década de 1980 e os restantes 5,0% na década de 1970. Note-se, entretanto, que o tempo médio de existência dessas empresas é superior àquele de três a quatro anos que se encontra para esses estratos empresariais na atividade econômica em geral.

Essa rede de empresas moveleiras localizadas territorialmente permite o aparecimento de novos empreendedores locais. De fato, cerca de 90,0% dos proprietários das empresas pesquisadas exerceram anteriormente atividades como empregados

em empresas moveleiras ou em atividades relacionadas. A origem social comum de empresários e de trabalhadores facilita o desenvolvimento de capital social, que, por sua vez, torna menos árdua a transição para posições sociais mais elevadas na sociedade, além de contribuir para reduzir os custos de transação para as empresas. Adicionalmente, os contatos cotidianos face a face entre os estabelecimentos produtivos, em razão da proximidade espacial, possibilitam uma maior troca de informações, ajudando as firmas a alavancar suas competências e gerando um clima propício à difusão de inovações no setor.

A proximidade geográfica entre as empresas e o processo tecnológico de produção de móveis – que pode ser dividido em fases e por componentes – têm possibilitado o desenvolvimento de alguma especialização produtiva no setor (Tabela 1).

Tabela 1 - Subcontratação na produção das empresas moveleiras de Lagoa Vermelha - 2003

Itens subcontratados	Número de empresas	%
• Gaveta	5	12,2
• Estofamento	4	9,8
• Kit ferragem (*)	3	7,3
• Pé de mesas	2	4,9
• Não subcontrata	27	65,8
Total	41	100,0

Fonte: DUARTE, 2004.

(\*) Trata-se da subcontratação dos serviços de montagem do *kit* (parafusos, dobradiças, etc.) em determinados móveis que são vendidos aos clientes.

O uso de firmas subcontratadas para fabricar componentes específicos de móveis tem se difundido, como se observa na tabela, e cerca de um terço das empresas já tem lançado mão do instituto da subcontratação. Não só itens de produção são terceirizados; também têm sido repassados a terceiros alguns serviços de apoio: todas as empresas utilizam-se de transportadores externos para a entrega das encomendas aos clientes; 38 em 41 empresas lançam mão dos serviços de escritórios de contabilidade e 17 delas contratavam fora a manutenção de seus equipamentos.

Os benefícios gerados pela subcontratação são variados para as empresas que a utilizam. Por exemplo, para 18 empresas isso permite contornar a escassez de mão-de-obra especializada para executar determinadas tarefas e 16 delas indicaram também que um motivo importante é a redução no montante de capital investido, podendo, assim, viabilizar um negócio próprio.

Os critérios que as empresas utilizam para subcontratar terceiros vão desde a facilidade de acesso pela proximidade espacial até aqueles relacionados a preço, qualidade e cumprimento de prazos acordados. Essa cooperação entre empresas é mediada basicamente pelo mecanismo de mercado, em que o cálculo de custo-benefício

acaba sendo o definidor último na decisão de subcontratar. A cooperação baseada em outros princípios, que não o cálculo econômico estrito, ainda é incipiente, pois o comportamento solidário através, por exemplo, de empréstimos de máquinas e matérias-primas só sucede esporadicamente. Os contatos entre as empresas ocorrem, para a grande maioria delas, pela vizinhança geográfica e em eventos sociais. Em menor medida – menos da metade dos respondentes – aparecem aqueles derivados de encontros organizados pelo sindicato e de existência de laços familiares.

A rede de empresas moveleiras de Lagoa Vermelha não se apresenta ainda como um mercado expressivo para a instalação no município de um maior número de ramos auxiliares à produção de móveis, afora empresas produtoras de madeira e de serviços. Entretanto, a região tem atraído representantes de empresas produtoras desses ramos, localizadas em outros municípios do estado e que têm liderança na produção de móveis, o que lhes permite o acesso local a matérias-primas, máquinas usadas e insumos diversos (Tabela 2).

Tabela 2 - Percentual estimado da procedência do fornecimento de matérias-primas, ferragens, insumos e equipamentos às empresas moveleiras de Lagoa Vermelha - 2003

Discriminação	Lagoa Vermelha e região (%)	Outras regiões do Estado do RS (%)	Outros estados do Brasil (%)	Exterior (%)
• Matéria-prima(*)	39,0	47,0	14,6	0,4
• Ferragens (**)	68,3	22,4	9,3	-
• Insumos (***)	85,5	10,7	3,8	-
• Máquinas novas	-	62,6	35,7	1,7
• Máquinas usadas	42,3	42,5	15,2	-

Fonte: DUARTE, 2004.

(\*) Matéria-prima: madeira, aglomerado, compensado, MDF.

(\*\*) Ferragens: dobradiças, corredeiras, parafusos, fechos, fechaduras, dispositivos de montagem e acessórios diversos.

(\*\*\*) Insumos: tintas, vernizes, *thinner*, selador, cola, entre outros.

A matéria-prima utilizada na confecção de móveis é variada – madeira, aglomerado, compensado, MDF<sup>15</sup> – e, de um modo geral, para reduzir custos de produção recomenda-se o uso conjunto desses diferentes materiais: por exemplo, utilizar o MDF nas partes frontais do móvel, as quais requerem *design* mais trabalhado, chapas duras nos fundos e aglomerados nas prateleiras e laterais (ABIMÓVEL, 2002). Próximo à cidade de Lagoa Vermelha, na região compreendida pelo município de Passo Fundo, também se encontram empresas fornecedoras de aglomerado, compensados e MDF para o setor.

<sup>15</sup> Medium Density Fiberboard.

Existe no município de Lagoa Vermelha um mercado de máquinas de segunda mão (lixadeira, calibradora, serras e outras), o que reduz a necessidade de capital próprio no empreendimento moveleiro. Estima-se que cerca de 42,0% das máquinas usadas são adquiridas no próprio município, assim como são comprados no local os insumos (85,5%) e as ferragens (68,3%). No que se refere às máquinas novas, têm de ser “importadas” de outros municípios do estado e de outras regiões do Brasil.

A atividade manufatureira na fabricação de móveis em Lagoa Vermelha é exercida por trabalhadores masculinos: cerca de 88,0% da mão-de-obra é constituída de homens, alocados nas tarefas de corte, furação, pintura e outras. O recrutamento de trabalhadores é feito na própria cidade e, no mais das vezes, essa força de trabalho provém de outros setores econômicos, não possuindo a qualificação específica para a atividade de fabricação de móveis. Assim, a totalidade das empresas (41) indicou que o treinamento dos trabalhadores é realizado no próprio local de trabalho, sendo raras as empresas que enviam funcionários para receber instruções em instituições especializadas, como o Centro Tecnológico do Mobiliário (Cetemo), localizado no município de Bento Gonçalves.

A remuneração dessa força de trabalho não ultrapassa dois salários mínimos, o que pode ser muito mais consequência do segmento de mercado de móveis populares em que as empresas atuam – no qual preço baixo é o atributo básico de competitividade – do que da baixa capacitação e produtividade desses trabalhadores.

A presença de intermediários sociais no aglomerado moveleiro de Lagoa Vermelha é tímida. Além do governo local, e em medidas de escopo amplo adotadas pela administração pública estadual, somente o sindicato<sup>16</sup> executa uma ação mais ativa junto às empresas de móveis locais, embora apenas cerca de metade dessas unidades (53,6%) mantenha vínculos de associadas. Contudo, o uso de alguns serviços oferecidos pelo sindicato é intenso pelas empresas da pesquisa: 35 delas declararam ter solicitado aconselhamento em assuntos legais, outras 13 indicações foram para a participação em cursos e seminários e 11 buscaram no sindicato informações sobre o mercado de móveis.<sup>17</sup> As empresas raramente se relacionam diretamente com centros de treinamento de trabalhadores e de oferta de serviços tecnológicos existentes em outros municípios que também produzem móveis. Quando isso ocorre, é por meio da mediação do sindicato, como, por exemplo, em cursos e seminários realizados pelo Cetemo. Ocasionalmente, as empresas relacionam-se diretamente com o meio universitário estadual.

<sup>16</sup> O sindicato empresarial vinculado ao setor foi fundado em 1985, tendo como objetivo o estudo, a coordenação, a proteção, o assessoramento e a representação das empresas dos ramos de móveis e da construção civil.

<sup>17</sup> As empresas podiam indicar mais de um motivo em suas respostas.

#### 4.1 Fortalecendo o aglomerado moveleiro de Lagoa Vermelha

A atividade moveleira em Lagoa Vermelha, formada por um aglomerado de micro e pequenas empresas, já se constitui numa base para o desenvolvimento de um *cluster* industrial mais complexo no município. O estabelecimento de um marco socioinstitucional complementar à população de empresas existentes permitiria a *upgrade* da atividade em direção a maiores níveis de eficiência e competitividade.

Essa rede de empresas localizadas em proximidade territorial apresenta uma divisão de trabalho entre suas unidades produtoras de móveis que já vem admitindo certo grau de cooperação empresarial. Os contatos diários face a face e a recorrência das operações mercantis, ao aprofundar os níveis de confiança entre os agentes e, portanto, reduzir a incidência de comportamentos oportunistas, criam as condições para o envolvimento em atividades cooperativas, como a participação em consórcios de exportação, compra conjunta de matéria-prima, busca de soluções para dificuldades comuns, por exemplo.

Existe também no município, se bem que não tão desenvolvida, a presença de intermediários sociais com atuação junto ao setor. O sindicato das empresas de móveis já promoveu a edição de três feiras – denominadas de Expomobile – nos anos de 1994, 1995 e 1997. Todavia, não há regularidade no evento, o que é atribuído a uma carência de infra-estrutura na cidade em termos de um sistema viário em condições, hotéis, restaurantes e locais adequados que possam abrigar eventos empresariais. A articulação entre empresas e instituições locais – e também aquelas de âmbito estadual – para viabilizar a continuidade desse tipo de evento seria fator positivo na promoção do setor e para a sua performance.

A participação em feiras, como visitantes e na condição de expositores, é uma oportunidade para alavancar negócios, prospectar novos mercados, dar maior visibilidade às empresas e constitui-se, também, em fonte importante de informações. Entre as 41 empresas da pesquisa, 33 indicaram utilizar as feiras como local de informações sobre o setor; as publicações especializadas receberam 28 menções; 24 dessas empresas obtêm informações junto aos fornecedores de máquinas; um número mais reduzido (11 delas) visita empresas em outras regiões do Brasil e apenas uma delas já visitou empresas no exterior.

A presença como expositores em feiras por parte de empresas de Lagoa Vermelha ainda está restrita basicamente àquelas realizadas no Rio Grande do Sul:<sup>18</sup> das 41 empresas respondentes da pesquisa, 19 delas declararam expor na Movesul de Bento Gonçalves; apenas quatro dessas empresas expuseram seus móveis em feiras realizadas em outros estados brasileiros e 15 delas não se envolvem nesses eventos. A participação como visitantes

<sup>18</sup> Uma microempresa de Lagoa Vermelha estava entre as vencedoras do Prêmio Excelência Exportação-RS, edição de 2004, promovido pela Associação das Indústrias de Móveis do Rio Grande do Sul-MOVERGS (Correio do Povo, 08.10.2004, p. 14).

em feiras é semelhante, embora apresente uma maior frequência nesses eventos em outros estados: seis já visitaram a Fima em São Bento do Sul, em Santa Catarina; quatro delas estiveram na Fenavem, em São Paulo, e três, em Arapongas no estado do Paraná.<sup>19</sup>

Afora a presença física de agentes institucionais locais, as empresas moveleiras do município de Lagoa Vermelha podem receber benefícios advindos de programas dos governos federal e estadual, que decorrem do escopo horizontal das ações. É o caso, por exemplo, do Programa de Extensão Empresarial que o governo do estado do Rio Grande do Sul implementou no período de 1999 a 2002. O objetivo do programa foi capacitar gerencialmente micro, pequenas e médias empresas do estado nas áreas de recursos humanos, vendas, *marketing*, finanças, entre outras. O estreitamento de relações do setor moveleiro com instituições, mesmo que de fora do local, como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e a Agência de Promoção às Exportações (*Apex*) do governo federal, permitiria às empresas moveleiras de Lagoa Vermelha se habilitarem para ter uma maior presença no mercado internacional. Nos casos de capacitação da força de trabalho e de desenvolvimento de *design* próprio, fatores decisivos para o ingresso em segmentos de mercado de móveis de maior valor agregado, um caminho seria, além de instituições como o Sebrae, estabelecer maior aproximação com o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai) e com universidades. Em âmbito do governo local, podem também ser obtidos alguns benefícios: a Prefeitura do município disponibiliza, de maneira gratuita, àquelas empresas que desejam desenvolver atividades moveleiras uma área de terra contendo a infra-estrutura básica.

Enfim, no município de Lagoa Vermelha existe um agrupamento de empresas produtoras de móveis com potenciais para a configuração de uma organização industrial que favoreça o desenvolvimento regional, na qual a eficiência e a inovação sejam alcançadas pela mescla de relações empresariais de competição, cooperação e de ambiente socioinstitucional. O aprimoramento organizacional dessa atividade permitiria, assim, continuar envolvendo produtivamente a comunidade local, contribuindo para elevar o seu nível de bem-estar.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo do trabalho foi identificar atributos estruturais que permitissem conhecer o estágio de desenvolvimento da atividade moveleira do município de Lagoa Vermelha, no Rio Grande do Sul, no que se refere à sua forma de organização industrial. A produção de móveis na localidade, com suas 69 empresas de micro e pequeno porte, aglomeradas geograficamente, apresentando divisão de trabalho mediante o estabelecimento de atividades auxiliares e de subcontratação, permite caracterizar a atividade como um *cluster* industrial.

<sup>19</sup> A questão admitia mais de uma indicação, o que significa que poderia ocorrer que uma mesma empresa tenha visitado a feira em mais de um estado.

A atividade industrial em Lagoa Vermelha tem na produção de móveis a sua principal especialização manufatureira. O setor de móveis é responsável por 70,3% do emprego industrial e por 48,6% dos estabelecimentos existentes no município. Em relação à população total ali residindo – cerca de 30 mil habitantes em 2000 – esses números significavam 2,3 empresas e 33 empregos para cada mil habitantes.

Embora a presença física dessa atividade não seja tão expressiva quando comparada com congêneres de outras regiões brasileiras – Bento Gonçalves, na própria Serra gaúcha, e São Bento do Sul, em Santa Catarina, por exemplo –, pode ser considerada dinâmica, pois destina sua produção de móveis retilíneos residenciais seriados não só para o Rio Grande do Sul (42,0%), como também para outros estados brasileiros (56,0%), e 2,0% da produção já vendidos no exterior.

A cooperação mediante o instituto da subcontratação está se desenvolvendo entre as empresas pesquisadas. A produção de gavetas, estofamento e outros componentes já encontra produtores especializados nessas atividades. Das 41 empresas da pesquisa, 14 realizam algum tipo de subcontratação. O fornecimento de matérias-primas, ferragens, insumos e equipamentos é feito no próprio município e adjacências por meio de produtores locais ou de estabelecimentos de representação, permitindo uma interação entre produtores de móveis e outras empresas. Adquirem-se em Lagoa Vermelha e em proximidades 39,0% da matéria-prima consumida na produção de móveis, 85,5% dos insumos – tintas, vernizes, selador, etc. – e 68,3% das ferragens. O município conta também com um mercado de máquinas usadas, o que diminui a barreira à entrada de novos entrantes, renovando o espírito empreendedor na atividade. Os serviços de apoio ao setor, mediante instituições destinadas a esse fim, ainda são pouco desenvolvidos, ocorrendo basicamente por intermédio de sindicato empresarial. O sindicato fornece serviço de apoio jurídico e na realização, ainda de maneira esporádica, de feiras do setor.

Releva mencionar, do ponto de vista da literatura sobre o assunto, que o fato de o volume de emprego e do número de unidades produtivas ali existentes não apresentar expressividade econômica perante outros segmentos produtivos e, mesmo, de arranjos moveleiros em outras localidades do país, não lhe tira significância para estudos nessa área. Considerar o contrário seria adotar uma postura de estreiteza teórica. O ponto a ressaltar é que a experiência de Lagoa Vermelha pode fornecer subsídios ao entendimento do modo como os arranjos produtivos evoluem ao longo do tempo.

O estudo sobre o pólo moveleiro de Lagoa Vermelha na ótica de *cluster* abre novas perspectivas de trabalhos acadêmicos, visando a melhor identificação de sua estrutura de funcionamento. Sugerem-se alguns temas mais específicos para estudo, tais como treinamento de mão-de-obra, organização de auto-auxílio e *design*.

## 6 REFERÊNCIAS

ABIMÓVEL (2002). Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário. Disponível em: <<http://www.abimovel.org.br>>. Acesso em: dezembro.

AOKI, Masahiko. *La estructura de la economia japonesa*. México: Fondo de Cultura Económica, (Publicação original de 1988, com textos selecionados e revistos pelo autor para a edição em espanhol), 1990.

BECATTINI, Giacomo. The Marshallian industrial district as a socio-economic notion. In: PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGENBERGER, W. (Ed.). *Industrial districts and inter-firm Co-Operation in Italy*. 2nd impression. Genova: International Institute for Labour Studies, 1992.

\_\_\_\_\_. Os distritos industriais na Itália. In: URANI, André et al. (Org.). *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

BECATTINI, Giacomo; RULLANI, Enzo. Local systems and global connections: the role of knowledge. In: COSSENTINO, Francesco; PYKE, Frank; SENGENBERGER, Werner (Org.). *Local and regional response to global pressure: the case of Italy and its industrial districts*. Genova: International Institute for Labour Studies, 1996. (Research Series, 103).

BEST, Michael H. *The new competition: institutions of industrial restructuring*. Cambridge: Polity Press, 1990.

BIANCHI, Giuliano. Requiem for the Third Italy? Rise and fall of a too successful concept. *Entrepreneurship & Regional Development*, v. 10, p. 93-116, 1998.

BRUSCO, Sebastiano. The idea of the industrial districts: its genesis. In: PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGENBERGER, W. (Ed.). *Industrial districts and inter-firm Co-Operation*. Genova: International Institute for Labour Studies, 2, 1992.

\_\_\_\_\_. The evolution of industrial districts in Emilia-Romagna. In: COSSENTINO, Francesco; PYKE, Frank; SENGENBERGER, Werner (Org.). *Local and regional response to global pressure: the case of Italy and its industrial districts*. Genova: International Institute for Labour Studies, 1996. (Research Series, 103).

CASSIOLATO, José E.; SZAPIRO, Marina. Arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais no Brasil. Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais. Disponível em: [www.ie.ufrj.br/redesist](http://www.ie.ufrj.br/redesist). Acesso em: 2004.

COLEMAN, James S. Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, v. 94, p. 95-120, Supplement, 1988.

DUARTE, Rejane Aparecida. *Análise do pólo moveleiro de Lagoa Vermelha: um estudo visando a formas de clusters industriais*. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo, 2004.

DURSTON, John. *Qué es el capital social comunitário?* Santiago de Chile: Cepal/ECLAD, División de Desarrollo Social, 2000 (Série Políticas Sociales, 38).

GRANOVETTER, Mark. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. In: GRANOVETTER, M. E.; SWEDBERG, R. (Ed.). *The sociology of economic life*. 2. ed. Cambridge, MA: Westview Press, 2001.

LEE, Boyoung et al. Industrial Districts: measuring local linkages. In: GREEN, M. B. E.; MCNAUGHTON, R. B. (Ed.). *Industrial networks and proximity*. Aldeshort-UK: Ashgate, 2000.

MARSHALL, Alfred. *Princípios de economia*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MCNAUGHTON, Rod B. Industrial districts and social capital. In: GREEN, M. B. E.; MCNAUGHTON, R. B. (Ed.). *Industrial networks and proximity*. Aldeshort-UK: Ashgate, 2000.

PANICCIA, Ivana. One, a hundred, thousands of industrial districts. organizational variety in local networks of small and medium-sized enterprises? *Organization Studies*, v. 19(4), p. 667-699, 1998.

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

PUTNAM, Robert D. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1996.

\_\_\_\_\_. The prosperous community: social capital and public life. *The American Prospect*, n. 13, Spring, 1993b.

RICHARDSON, G. B. The organization of industry. *The Economic Journal*, p. 883-896, Sept., 1972.

RIPOLL, Carlos López Cerdán. Distritos industriales: experiencias de acción conjunta y cooperación interempresarial para el desarrollo de la pequeña y mediana industria. *Espacios*, v. 20(2), 1999. Disponível em: [www.revistaespacios.com](http://www.revistaespacios.com). Acesso em: 14 set. 2004.

SCHMITZ, Hubert. Collective efficiency and increasing returns. *Cambridge Journal of Economics*, v. 23, n. 4, p. 465-483, 1999.

SEGENBERGER, Werner; PYKE, Frank. Small firm industrial districts and local economic regeneration: Research and policy issues. *Labour and Society*, v. 16, n. 1, 1991.

SENGENBERGER, Werner. Economic and social perspectives of small enterprises. *Labour and Society*, v. 13, n. 3, July, 1988.

## SYNOPSIS

*THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL CLUSTER:  
THE FURNITURE PRODUCTION IN LAGOA VERMELHA*

*Using data of direct research through questionnaire with 41 small companies, from a population of 69 enterprises dedicated to the production of furniture in the municipal district of Lagoa Vermelha, in Rio Grande do Sul – the southernmost Brazilian estate – the authors looked for to identify the development stage in that activity in relation to its form of industrial organization. The found results allow characterizing that activity as an industrial cluster, because besides the geographical proximity among the companies producing furniture and the existence of auxiliary branches, they also met cooperation practices by subcontracting and action of business union in the support to the companies and in the accomplishment of sector industrial fairs. Although its organizational form still doesn't approach those more advanced types, as the local productive arrangements, there is space for initiatives in that direction.*

*Key-words: Cluster industrial. Furniture production. Lagoa Vermelha.*

## SINOPSIS

*EL DESARROLLO DEL CLUSTER INDUSTRIAL:  
LA PRODUCCIÓN DE MUEBLES EN LAGOA VERMELHA*

*Utilizando datos resultantes de una investigación directa realizada a través de un cuestionamiento envolviendo 41 micro y pequeñas empresas de un abanico de 69 empresas que se dedican a la fabricación de muebles en el Municipio de Lagoa Vermelha, Rio Grande do Sul, los autores buscaron identificar el nivel de desarrollo en que se encuentra esta actividad en lo que se refiere a su forma de organización industrial. Los resultados obtenidos permiten caracterizar esa actividad como un cluster industrial, pues además de la proximidad geográfica entre las empresas productoras de muebles y de ramas auxiliares, observase también practicas de cooperación mediante el instituto de la subcontratación y acción del sindicato empresarial en el apoyo a las empresas y en la realización de ferias. Aunque su forma organizacional aún no se aproxime de aquellas más avanzadas, como los arreglos productivos locales, hay espacio para iniciativas en esa dirección.*

*Palabras-Clave: Aglomerado Industrial. Producción de muebles. Lagoa Vermelha.*