

## É negócio ser pequeno, mas em grupo<sup>1</sup>

Jair do Amaral Filho<sup>2</sup>

### 1. Introdução

Em 1974 o *Wall Street Journal* escrevia que “a cada dia, de diferentes maneiras, a grande empresa se transforma em uma espécie de dinossauro vacilante caminhando para sua extinção. O ambiente cultural e político torna-se mais hostil; a adaptação natural torna-se cada vez mais difícil; as formas possíveis de sobrevivência estão além da faculdade de imaginação” (citado por BOUTILLIER & UZUNIDIS, 1995).

O presente artigo não pretende dar conta das transformações estruturais porque passou o capitalismo contemporâneo, nem de analisar a crise e os desdobramentos verificados em nível das grandes empresas. Como se sabe, a grande empresa adaptou-se e conservou sua importância no complexo mercado contemporâneo, mas estes aspectos compõem apenas um lado da moeda. O segundo lado da moeda, os desdobramentos dessas transformações sobre as micro, pequenas e médias empresas, este sim nos interessa tratar aqui.

Antes de tudo, é preciso dizer que reconhecemos a extrema complexidade que envolve a discussão, e principalmente as proposições, relacionadas ao desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas. Não há um modelo único de análise nem mesmo um único modelo de intervenção pública nessa área, para cada local, região e país há estruturas e comportamentos diferentes para essas empresas. Os problemas manifestados podem até ser parecidos e iguais, mas as formas de manifestação são diferentes, o que demanda diferentes análises e soluções. Para se ter uma idéia da complexidade, as MPME's se manifestam em todos os setores (agricultura, indústria e serviços) por intermédio de vários estatutos, formais e informais, independentes ou associadas (a uma grande empresa ou a uma rede de pequenas empresas). Além disso, em cada país há um modelo diferente de classificação de tamanho, no Brasil, segundo o critério estabelecido pelo SEBRAE, o número de empregados para as micro, pequena, média e grande empresas varia de acordo com os setores Indústria, construção civil, comércio e serviços. Deste universo amplo e complexo, os extratos que nos interessam de perto são as micro, pequenas e médias empresas localizadas no segmento manufatureiro, ou industrial.

O quadro de análise das micro, pequenas e médias empresas, contemplado pela literatura (ver JULIEN, 1997) abrange três grandes aspectos, a saber: i) o ator, ou o empreendedor e o empresário; ii) a organização, e todos seus problemas internos e setoriais e iii) o ambiente, ou o entorno dentro do qual se encontram o ator e a organização. Dentre essas três possibilidades, o presente trabalho elegeu como tema central a questão do ambiente e do desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas, especificamente a questão da organização social ou coletiva, os chamados agrupamentos e redes de MPME's (cluster, distrito industrial, sistema produtivo, arranjo produtivo, etc.). Tal escolha deve-se a três razões: primeira, porque essa questão traz uma grande renovação nas estratégias de organização das MPME's, segunda, porque as novas estratégias de organização estão relacionadas com as novas possibilidades de geração de emprego e renda e de fortalecimento do tecido sócio-produtivo e, terceira, porque é

---

<sup>1</sup> Texto preparado para o Seminário “Desenvolvimento em Debate”, em comemoração dos 50 anos do BNDES, e publicado no livro *Desenvolvimento em Debate, painéis do desenvolvimento brasileiro II*, Org. de Ana Célia Castro, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social-BNDES, 2002, Rio de Janeiro.

<sup>2</sup> Doutor em Economia pela Universidade de Paris XIII, Professor Titular em Desenvolvimento Econômico do Departamento de Teoria Econômica-DTE da Universidade Federal do Ceará-UFC e Diretor de Estudos Setoriais do Ipece/Seplan do Estado do Ceará. E-mail: amarelo@fortalnet.com.br

uma maneira de recolocar na agenda de discussões brasileiras a questão do desenvolvimento regional ou local. Tratando-se no entanto, de uma forma nova de se encaminhar a discussão do desenvolvimento regional, agora de uma maneira mais endógena.<sup>3</sup>

Este artigo está estruturado da maneira que segue: a segunda seção tratará do novo ambiente econômico e institucional e sua relação com as MPME's, analisando alguns eventos promotores desse ambiente; a terceira seção mostrará as micro, pequenas e médias empresas como fator de estabilidade desse novo ambiente, instável; a quarta seção analisará as principais estratégias de agrupamentos de MPME's formados nos países desenvolvidos; a quinta seção discutirá as possibilidades e limites colocados pela transposição dessas estratégias para os países em desenvolvimento; a sexta seção procurará dar uma idéia da difusão internacional e nacional dessas estratégias; a sétima seção apresentará algumas sugestões de enfoques e de instrumentos de apoio às redes de empresas e arranjos produtivos locais e, a oitava seção abrigará algumas notas conclusivas.

## **2. Novo ambiente econômico e institucional e as MPME's: o papel dos grandes eventos**

SHUMACHER, em 1973, publica seu livro *Small is Beautiful* que se transformou rapidamente em um dos ícones dos movimentos alternativos dos anos 1960 e 1970. O grande sucesso alcançado por esse livro mostrou que o autor não estava sozinho. Sua tese central girava em torno do “problema da produção”, cujo argumento era que a produção capitalista não tinha resolvido seu problema de produção, não por falta de capacidade intelectual ou tecnológica, mas porque o sistema industrial moderno, de grande escala, devorava sua própria base de sustentação, os recursos naturais e humanos. Entre as várias alternativas oferecidas pelo autor, estava aquela de que “o negócio era ser pequeno”, sobretudo em escala, produzindo com tecnologias alternativas e apropriadas, menos agressivas ao meio ambiente.

Apesar do seu sucesso, SCHUMACHER parece não ter conseguido convencer grandes massas de economistas, professores e pesquisadores, formuladores de políticas públicas e instituições a levar a sério as pequenas empresas, ou as produções de pequena escala. A razão desse baixo impacto parece estar no fato de que, para o autor, a necessidade de se recorrer à pequena escala estava muito mais associada ao um ataque contra o sucesso do capitalismo industrial do que propriamente à criação de um remédio contra o fracasso do mesmo. A pequena produção era colocada como parte de uma agenda “utópica”, e não como solução para algum problema ameaçador à grande produção industrial. Portanto não era um fato econômico de risco ao capitalismo da época. Utopia à parte, o fato é que o novo capítulo sobre pequenas empresas e pequenas produções estava apenas começando.

Nas duas últimas décadas o mundo assistiu a um forte ressurgimento da importância das micro, pequenas e médias empresas, a multiplicação de registro de abertura de empresas e de geração de empregos por parte dessas não pararam de crescer, enquanto do lado das grandes corporações os postos de trabalho declinaram continuamente e o processo de fusões e incorporações se aprofundou. Desde então, o interesse pelas MPME's aumentou e se expandiu pelo mundo. Nas universidades, o interesse e as linhas de pesquisas voltados para esse segmento econômico não ficaram mais restritos a alguns economistas solitários, como STEINDL na década de 1940. No setor público e nas organizações não governamentais o interesse não tem sido menos importante, seminários e discussões são freneticamente realizados e os instrumentos de políticas de apoio a esse tipo de empresa se renovaram radicalmente. Diante disso cabe perguntar, afinal o que mudou? Mudou a certeza de que ser grande é muito vantajoso, principalmente por causa das vantagens proporcionadas pelas economias internas de escala das grandes companhias privadas. O abalo dessa certeza foi provocado pelas grandes transformações estruturais verificadas nas duas últimas décadas, especialmente na década de 1990, dentro das quais 05 eventos se destacam: (i) crise do planejamento e da intervenção regionais

<sup>3</sup> Sobre o aspecto da endogeneização no desenvolvimento regional e local ver AMARAL FILHO (2001)

centralizadores; (ii) reestruturação do mercado; (iii) megametropolização, seguida pela emergência de megas problemas urbanos; (iv) globalização e abertura econômica e (v) tecnologia da informação e telecomunicações. Trataremos rapidamente desses cinco eventos, logo abaixo, mas no lugar de associá-los diretamente à desestabilização da grande empresa vamos associá-los às oportunidades que os mesmos abriram para os pequenos empreendimentos.

### **2.1.Crise do planejamento e da intervenção regionais centralizadores**

O processo de descentralização político-administrativa, verificado desde o início dos anos 80, implicou em descentralização dos papéis dos atores ditos regionais, assim como das decisões e dos investimentos. Este fenômeno aconteceu em escala mundial: na Europa e na América Latina, em especial. Nesse processo, os atores antes reduzidos no Estado central, passaram a compartilhar suas decisões com atores mais próximos dos territórios: estados, municípios e até organizações não governamentais.

Por seu lado, os grandes investimentos em projetos estruturantes e equipamentos passaram a ser compartilhados com investimentos pontuais e localizados. Sem dúvida, esse processo gerou uma maior valorização do território e do poder local, em detrimento do poder central, e por consequência um movimento de valorização dos pequenos produtores locais. Com o objetivo de promover o desenvolvimento local os atores locais têm procurado, a exemplo da Terceira Itália e outras regiões “vencedoras”, criar um ambiente ideal para que as pequenas empresas locais se engajem num processo de organização de *clusters* ou distritos industriais.

### **2.2.Reestruturação do mercado**

Hoje se diz que o mercado é ditado pela lei da oferta, o que é uma meia verdade. Antes disso acontecer foi necessário ocorrer uma profunda metamorfose da demanda efetiva, verificada em vários aspectos, como na segmentação, na atrofia, causada pela redução relativa da renda, e principalmente na instabilidade. A instabilidade da demanda efetiva, em nível mundial nos anos 1980 e 1990, é a própria síntese dessa metamorfose.

Essa mudança produziu reações e adaptações do lado da oferta, cujas matrizes foram a descentralização e a desconcentração da produção. A oferta passou a ser orientada pela redução de custos fixos e pela flexibilidade nas decisões, nas ações e nas formas de produzir. Como consequência, essas transformações favoreceram as pequenas e médias empresas, não necessariamente já instaladas, dado que a descentralização da grande produção resultou num processo de sub-contratação de pequenas unidades produtivas, como se fossem extensões das grandes empresas e corporações.

### **2.3.Megametropolização, seguida pela emergência de megas problemas urbanos**

São largamente conhecidas as vantagens oferecidas pelas metrópoles, em relação às economias de escala, economias de aglomeração e às economias externas geradas pela concentração de fatores, tangíveis e intangíveis, e de mercados. Entretanto, o processo de megametropolização, mais ou menos controlado nos países desenvolvidos e descontrolado nos países em desenvolvimento, seguido de megas problemas urbanos, tem provocado, em vários segmentos econômicos, uma redução do interesse pela localização metropolitana. Do lado das administrações municipais das grandes metrópoles, os problemas não têm sido menores. A necessidade de ampliação da oferta de serviços e equipamentos públicos, em escala gigantesca, tem causado crises financeiras para essas administrações. Esses fenômenos têm estimulado o deslocamento espacial dos investimentos, geralmente para regiões um pouco afastadas da “espinha dorsal” dos territórios metropolitanos e desenvolvidos, o que tem favorecido e

reforçado iniciativas de desenvolvimento local e de suporte ao empreendedorismo em localidades mais afastadas.

#### **2.4. Globalização e Abertura Econômica**

A globalização e a abertura econômica, verificadas com muita intensidade nos anos 1990, têm imposto às empresas e regiões um desafio sem precedente no campo da competitividade. Como forma de adaptação, muitas empresas têm procurado desfazer e não criar raízes territoriais, visando a busca constante de competitividade através da procura de subsídios, mão-de-obra barata e facilidades de mercado. Assiste-se com isso a um forte processo de deslocamento dos investimentos, especialmente intensivos em mão-de-obra, e um forte processo de concorrência entre os territórios pela captura desses investimentos.

A face mais conhecida desse processo é o declínio de regiões tradicionalmente industriais (em têxtil; siderúrgica; exploração de minérios; indústria naval, etc) como algumas regiões na França e na Inglaterra e ascensão de regiões até então desconhecidas, enquanto regiões industriais. A Irlanda é hoje uma grande receptora de investimentos estrangeiros, o que vem sustentando altas taxas de crescimento econômico.

Contudo, o processo de deslocamento de investimentos e de plantas industriais, à procura de fatores competitivos, revela apenas um só aspecto, o lado funcional das empresas. Outro aspecto é revelado pelo processo de deslocamento da referência Estado-nação para a referência território, processo esse facilitado pela diluição relativa das fronteiras nacionais. A valorização da referência território, e de seus respectivos atores, aparece como resposta ou contrapartida ao processo de globalização e abertura dos mercados nacionais, visto que as medidas desreguladoras são tomadas em nível macro mas suas repercussões (boas ou ruins) se manifestam em nível micro, ou territorial.

#### **2.5. Tecnologia da Informação e Telecomunicações**

A década de 1990 assistiu ao uso intensivo da Tecnologia da Informação e da Telecomunicação pelos indivíduos, empresas e governos nas suas comunicações. Isso implicou na formação de redes de transmissão de dados, imagens e informações, de tal forma que se passou a relativizar a importância da chamada distância espacial, fazendo assim emergir um novo conceito, o da proximidade organizacional, proporcionada pela inserção do indivíduo, empresa ou região nas redes de comunicação.

O impacto disso foi a autonomização de certos tipos de atividades, ou de certas tarefas empresariais, em relação ao espaço geográfico que abriga a matriz do grupo ou da empresa em questão. Isto também tem facilitado a descentralização<sup>4</sup> funcional das atividades empresariais bem como a descentralização espacial na execução de certas atividades, significando que determinados profissionais não necessitam estar presentes junto às matrizes das empresas ou do demandante pelo serviço. Isto significa dizer que os mecanismos de T.I.&T. asseguram uma parte importante da governança do processo de descentralização e desconcentração produtiva referido anteriormente, por meio das redes de comunicação. Mas significa também que, o imenso setor que emergiu da T.I.&T se transformou na grande e nova fronteira de negócios para pequenas e médias empresas de base tecnológica. Por fim, as tecnologias de informação passaram a significar para as pequenas e médias empresas importantes instrumentos de redução de custos relativos a *marketing* mas também de aproximação aos clientes, através de *sites e portais*.

---

<sup>4</sup> Para um aprofundamento neste ponto sugere-se ver LA ROVERE (1999)

### 3. Agrupamentos de micro, pequenas e médias empresas-MPME's: fator de estabilidade

Parece não haver dúvidas de que os impactos desses eventos resultaram na abertura de janelas de oportunidades para as empresas de pequeno porte, com repercussões diferenciadas entre as economias porque estas já apresentavam estruturas e trajetórias diferenciadas no tocante à composição e ao comportamento dessas empresas. As novas oportunidades oferecidas a essas empresas têm se pronunciado de duas maneiras: a primeira está relacionada ao processo de desintegração vertical, disparado a partir das grandes empresas, e a segunda está associada ao processo de integração horizontal, provocado pelas associações de micro, pequenas e médias empresas.

O processo de desintegração vertical vem sendo desenvolvido a partir da necessidade das grandes empresas procurarem se livrar dos custos de produção e de gestão (ou de burocratização) ao mesmo tempo que de suas competências não essenciais. Essas empresas têm recorrido à terceirização de determinadas funções, hoje desempenhadas por micro, pequenas e médias empresas que muitas vezes são formadas por ex-funcionários de seus quadros. O processo de integração horizontal, por sua vez, tem sido observado por intermédio da formação de grupos de micro, pequenas e médias empresas que passam a produzir de maneira especializada, formando assim os *clusters* ou distritos industriais.

Ambos os processos não são novos, mas demonstraram eficácia e sucesso dentro do novo ambiente de instabilidade e de riscos, cujo fator de estabilidade passou a ser a pequena empresa, não necessariamente a pequena escala. Importante notar que os fatores-chave de ambos os processos são as economias de escala, interna e externa, lembrando que no primeiro caso (a desintegração vertical) tenta-se a preservação da economia de escala interna combinada à busca de economias externas e, no segundo caso (a integração horizontal), a tentativa é de construção das economias externas, visando compensar a falta de economias internas. As externalidades se manifestam em vários pontos, mercado de trabalho, formação, financiamento, desenvolvimento tecnológico, concepção de produtos, comercialização, exportação e distribuição. Como se vê, as pequenas empresas e as externalidades passaram a significar expoentes importantes dentro do novo ambiente de competitividade.

As economias externas são conseguidas não somente por meio da interação e cooperação entre empresas mas também pela interação entre empresas e instituições de apoio, o ambiente que as cerca ou o próprio território dentro do qual estão instaladas. Muitas vezes, as atividades de um grupo de pequenas empresas se confunde com a própria identidade cultural do seu território, implicando em economias consideráveis em despesas com *marketing*. Não por acaso que o movimento recente de reestruturação industrial, e até espacial, fez renascer com muita força as teorias de MARSHALL (1919;1982), a quem se atribui a separação entre economia interna e economia externa, a primeira relacionada ao tamanho da empresa e a segunda associada ao tamanho do grupo de empresas.

É difícil a tarefa de classificar ou sintetizar essas transformações estruturais em algumas poucas frases conclusivas ou em algum esquema básico de explicação. Uma tentativa dessa natureza, e de grande envergadura, foi realizada pela chamada Escola da Regulação francesa [nas áreas regional e da organização das empresas trabalhadas por D. LE BORGNE, A. LIPIETZ & G. BENKO] e por economistas do MIT [M. J. PIORE & C. F. SABEL] chamando-as de um processo de passagem do sistema de produção de massa, fordista, para o sistema de produção flexível, pós-fordista.<sup>5</sup> Do ponto de vista das empresas, regiões e territórios qual seria o significado dessa passagem? Significa que, presumivelmente, o capitalismo passaria a premiar

---

<sup>5</sup> As contribuições desses autores, respectivamente, podem ser conhecidas através das seguintes referências: BENKO & LIPIETZ (1992) e PIORE & SABEL (1984).

agora as micro, pequenas e médias empresas, principalmente flexíveis e inovadoras e, também, as regiões e territórios, principalmente os flexíveis e inovadores.<sup>6</sup>

Em síntese, passariam a ganhar dentro desse processo as empresas, regiões e territórios que estivessem, de certa maneira, afastados da espinha dorsal das regiões desenvolvidas, mas também, e principalmente, descompromissados com o “velho” padrão de acumulação e de desenvolvimento. A questão central passou a ser o desenraizamento das grandes empresas em relação aos territórios tradicionais, fato este que promoveu a abertura de novas janelas de oportunidades para as estruturas empresariais e as regiões não identificadas com a história da industrialização convencional, fordista.

Essa idéia-força passou a fazer parte das estratégias, iniciativas, projetos e planejamentos de organização das MPME's e do desenvolvimento local e regional, mas não se pode dizer que o fordismo ou a produção de massa morreu, e que o mesmo deu lugar ao pós-fordismo (produção flexível com destaque para as pequenas e médias empresas). Pior ainda, dizer que a grande empresa, ou “empresa industrial moderna” como tratou CHANDLER (1977), está agonizando. É oportuno lembrar que, após o golpe inicial sofrido pelas grandes companhias privadas, diante das transformações estruturais, essas companhias responderam com estratégias de flexibilização da produção, à maneira pós-fordista. Além disso, grandes empresas de ramos tradicionais, com problemas de competitividade, se deslocaram e se deslocam, totalmente ou em partes, para regiões que oferecem oportunidades de redução de custos de produção (mão de obra barata e incentivos fiscais). Neste caso, assiste-se a uma reprodução do fordismo-taylorismo, em ambientes prontos para reproduzi-lo. Oportuno também lembrar que as regiões ricas e as megametrópoles continuaram a atrair grandes contingentes de pessoas e grandes volumes de capitais, apesar de seus problemas gerais de deseconomias de aglomeração.<sup>7</sup> Queremos dizer com isso que o novo ambiente econômico e institucional não pode ser caracterizado em definitivo como pós-fordista, talvez o mais prudente seria dar a ele (o atual estágio) uma imagem onde se fundem características velhas e novas dentro das quais se observa uma tendência de reequilíbrio entre MPME's e grandes empresas (JULIEN, 1997).

Acreditamos que este reequilíbrio tem sido possível graças, em boa parte, à emergência de novas estratégias de organização e de desenvolvimento de micro, pequenas e médias empresas, cujas bases são as redes e os agrupamentos territorializados (em bairros, municípios e regiões). Esses agrupamentos receberam diversos nomes, em função dos locais de surgimento, mas nem sempre concorrentes entre si. Aqui vamos abordar três das principais estratégias que emergiram nos países desenvolvidos: o distrito industrial marshalliano, o *milieu innovateur* (ambiente inovador) e o *cluster*. São estratégias novas, mas por causa do êxito alcançado já se tornaram referências clássicas na literatura da geografia econômica.

#### **4. “Novas” estratégias “clássicas” de organização e crescimento das MPME's**

##### **4.1. Distrito industrial**

Segundo PYKE, BECATTINI & SENGENBERGER (1990) qualquer definição de “distrito industrial” não estará livre de controvérsia. No entanto, os autores definem esse conceito como sendo um sistema produtivo local, caracterizado por um grande número de firmas

<sup>6</sup> Não significa que, ao construir esse esquema, os regulacionistas concordaram ou se alinharam teoricamente com os “localistas marshallianos” que procuram associar a produção flexível com o novo regime chamado pós-fordista. Há que notar que os regulacionistas franceses, mesmos os espacialistas, se mantêm fiéis aos fundamentos macroeconômicos, fundadores da “escola”.

<sup>7</sup> Essas nuances sinalizam para o grande risco dos exercícios e dos modelos de raciocínio demasiadamente simplificadores e redutores da realidade, porque se sabe também que, não é verdade que muitas empresas e organizações abandonaram os métodos produtivos tayloristas. Um exemplo disso são as empresas calçadistas que se deslocaram do Rio Grande do Sul e de São Paulo para os estados do Nordeste brasileiro (especialmente Bahia e Ceará). Essas empresas, ao se deslocarem, carregaram consigo os velhos métodos de produção.

que são envolvidas em vários estágios, e em várias vias, na produção de um produto homogêneo. Um forte traço desse sistema é que uma grande parcela das empresas envolvidas é de pequeno ou muito pequeno porte. Muitos desses “distritos” foram encontrados no Norte e no Nordeste da Itália, chamada Terceira Itália, especializados em diferentes produtos: Sassuolo, na Emilia Romagna, especializada em cerâmica; Prato na Toscana, em têxtil; Montegrano na Marche em sapatos; móveis de madeira especialidade de Nogara, em Veneto; etc.

Uma característica importante do “distrito industrial” é a sua concepção como um conjunto econômico e social. Pode-se falar que há uma estreita relação entre as diferentes esferas social, política e econômica, com o funcionamento de uma dessas esferas moldado pelo funcionamento e organização de outras esferas. O sucesso dos “distritos” repousa não exatamente no econômico real mas largamente no social e no político-institucional.

Ainda, segundo os autores citados, alguns emblemas desse sistema são a adaptabilidade e a capacidade de inovação combinados à capacidade de satisfazer rapidamente a demanda, isto com base numa força de trabalho e redes de produção flexíveis. No lugar de estruturas verticais tem-se um tecido de relações horizontais por onde se processa a aprendizagem coletiva e o desenvolvimento de novos conhecimentos, através da combinação entre concorrência e cooperação. A interdependência “orgânica” entre as empresas forma uma coletividade de pequenas empresas que se credencia ao cumprimento de economias de escala, só permitidas por grandes corporações.

“Distrito industrial” é o sistema que se destaca dentro de uma grande família conceitual dentro da qual encontram-se outros conceitos como “sistema produtivo territorial”, “estrutura industrial local”, “ecossistema localizado” e “sistema industrial localizado”. Ele é o sistema que representa os principais rivais dos modelos tradicionais baseados no modo de organização fordista, porque supõe um aglomerado de pequenas e médias empresas funcionando de maneira flexível e estreitamente integrado entre elas e ao ambiente social e cultural, alimentando-se de intensas “economias externas” formais e informais (ver PIORE & SABEL, 1984).

Sem dúvida, dentre as várias estratégias de desenvolvimento local ou de consolidação de sistema produtivo local, os distritos industriais italianos são aqueles que mais se aproximam do tipo-ideal marshalliano, isto é (e repetindo um pouco), uma aglomeração de pequenas empresas organizadas por uma divisão de trabalho baseada no equilíbrio entre concorrência e cooperação, funcionando sobre uma intrincada relação em rede, impulsionada por inovações contínuas e especializada na produção de produtos de alta qualidade.

No que pese a beleza harmônica desta imagem, a realidade tem mostrado alterações nos distritos italianos. Como mostra LE BORGNE (1991), já no início dos anos 1990 alguns distritos industriais italianos já mostravam várias mudanças: constituição de firmas líderes; contratualização mais explícita no lugar de uma cooperação implícita entre as firmas; desenvolvimento da subcontratação da capacidade de inovações.<sup>8</sup> Ademais, a mesma autora chama a atenção para os resultados de estudos empíricos que têm sugerido o abandono da imagem clássica, do distrito industrial empregando uma mão de obra altamente qualificada e se especializando sobre produtos de alta qualidade, dado que alguns distritos apresentam produtos de média e baixa qualidades.

Esses indícios nos remetem para a necessidade de uma postura prudente em relação a essa estratégia: primeiro, que o distrito industrial marshalliano não é um “modelo”, nem é eterno, e o mesmo pode ser (apenas) uma fase da trajetória do desenvolvimento do sistema produtivo local e, segundo, que não é conveniente que se projete uma imagem romântica ou homogênea do mesmo. Essa postura já foi sugerida por HAMPHREY (1995) e retomada no número especial (september, 1999) da Revista *World Development*.

---

<sup>8</sup> SCHMITZ & NADVI (1999) também chamam atenção para as mudanças estruturais ocorridas na trajetória dos “distritos industriais” italianos. Por isso, insistem em associar a imagem clássica do distrito marshalliano às experiências vividas por aqueles distritos nas décadas de 70 e 80.

#### 4.2. *Milieu Innovateur* (ambiente inovador)

Esta estratégia foi bastante pesquisada por uma rede de pesquisadores europeus (AYDALOT; PERRIN; CAMAGNI; MAILLAT; CREVOISIER; entre outros) que se agregaram em torno do Groupe de Recherche Europeen (GREMI); vários dos pesquisadores que participaram da identificação e revelação dos distritos industriais italianos também participam da Agenda de pesquisa do GREMI.<sup>9</sup>

Entende-se que o desenvolvimento da estratégia de *milieu innovateur* (ambiente inovador) fez parte de uma preocupação legítima na qual compreendia, de um lado, fornecer elementos para contribuir para a sobrevivência dos distritos industriais e, de outro, fornecer elementos para que outras regiões e locais pudessem despertar seus próprios projetos de desenvolvimento de maneira planejada, inovadora e sólida. Esta corrente dispensa atenção especial para a tecnologia, por considerá-la questão essencial (AYDALOT, 1986) no processo de transformações das últimas décadas. Neste aspecto a estratégia de “*milieu innovateur*” destaca-se daquele de “*distrito industrial*” porque enquanto este privilegia a visão do “*bloco social*” aquele confere às inovações uma certa autonomia e um papel determinante.

Percebe-se, por esse traço tecnológico, que a corrente dos defensores dos “*milieux innovateurs*” apresenta certa preocupação em evitar que determinadas regiões periféricas não sejam vítimas dos resultados perversos difundidos pela desintegração do modelo fordista de produção. O modelo de Coase-Williamson-Scott (CWS) mostra que a desintegração vertical da firma, característica importante da desarticulação da organização fordista, pode causar desintegração também espacial, resultando no deslocamento das firmas ou partes delas à procura de regiões com vantagens locais.

Sabendo que a desintegração vertical permite que a empresa separe o núcleo estratégico (pesquisa & desenvolvimento e marketing) das partes de produção e/ou montagem, a empresa pode simplesmente conservar o seu núcleo estratégico no lugar de origem e deslocar para outras regiões aquelas partes de simples montagem do produto; neste caso a empresa exige da região receptora apenas vantagens em termos de mercado de trabalho. Portanto, as *janelas de oportunidades abertas* pela desintegração da produção fordista, para que uma região periférica passe a crescer, pode ser apenas uma bolha passageira sem a capacidade de realizar a união entre território e indústria. Neste caso, o conceito de “*milieu innovateur*” fornece subsídios importantes para se tentar evitar a formação de uma industrialização vazia e por natureza nômade.

Segundo CAMAGNI (1995) o GREMI interpreta os fenômenos do desenvolvimento espacial como o efeito dos processos inovadores e das sinergias em construção sobre áreas territoriais limitadas. Um dos pontos de partida das pesquisas do GREMI foi esclarecer a diferença entre “*milieu*” (ambiente ou a região em questão) e “*milieu innovateur*” (ambiente inovador). Para MAILLAT (1995) “*milieu*” é definido como um conjunto territorializado e aberto para o exterior que integra conhecimentos, regras e um capital relacional. Ele é ligado a um coletivo de atores, bem como de recursos humanos e materiais. Ele não se constitui em nenhum caso em um universo fechado, ao contrário, ele está em permanente relação com o ambiente exterior.

Por outro lado, ainda segundo o mesmo autor, *milieu innovateur* (ambiente inovador) não constitui um conjunto paralisado, diferente disto ele é o lugar de processos de ajustamentos, de transformações e de evoluções permanentes. Esses processos são acionados, de um lado, por uma lógica de interação e, de outro lado, por uma dinâmica de aprendizagem. A lógica de interação é determinada pela capacidade dos atores de cooperarem entre si em relações de interdependências, principalmente pelo sistema de redes de inovação. A dinâmica de aprendizagem, por sua vez, traduz a capacidade dos atores em modificar seu comportamento em

<sup>9</sup>Para se ter uma idéia exata da Agenda de pesquisa do GREMI ver MAILLAT (1995)

função das transformações do meio ambiente externo, que o cerca. Desse processo de aprendizagem nascem novos conhecimentos, novas tecnologias.

O GREMI parte da constatação de que um *milieu* (ou ambiente) é mais ou menos conservador ou mais ou menos inovador segundo as práticas e os elementos que os regulam. Isto quer dizer que estes últimos podem estar sendo orientados tanto para as “vantagens adquiridas” quanto para a renovação ou a criação de novos recursos (MAILLAT, 1995). É fácil deduzir que aqueles locais e regiões que optam pelas “vantagens adquiridas”, ou dadas, estarão se candidatando ao declínio econômico enquanto aquelas que optam pelas conquistas de novas vantagens estarão mais próximas do sucesso ou da sobrevivência. A chave portanto, segundo MAILLAT, encontra-se certamente na capacidade dos atores de um determinado *milieu*, ou região, em compreender as transformações que estão ocorrendo em sua volta, no ambiente tecnológico e no mercado, para que eles façam evoluir e transformar o seu ambiente.

Além dessa fase de percepção, os atores devem passar para a segunda fase, aquela de construir a capacidade de resposta, e essa fase consiste concretamente na mobilização do conhecimento e dos recursos para colocar em prática projetos de reorganização do aparelho produtivo. Nesta fase, é muito importante a presença de fatores como “capacidade de interação” entre os atores, segundo as regras de cooperação/concorrência e dinâmica de aprendizagem, sempre trabalhando com o estoque de experiências acumuladas. Para os pesquisadores do GREMI, essas duas fases estão estreitamente relacionadas com o ciclo de vida do espaço e com a capacidade de fazer face às transformações constatadas no ambiente externo que cerca a região ou o local.

### 4.3. Cluster

A estratégia baseada no *cluster* (literalmente agrupamento, cacho, etc.), de origem predominantemente anglo-saxônica, pretende funcionar como uma espécie de síntese dos conceitos, ou estratégias, anteriores na medida que se pretende mais abrangente, não só porque incorpora vários aspectos dos dois conceitos precedentes mas porque não fica restrito às pequenas e médias empresas.

Segundo ROSENFELD (1996) um grupo de especialistas americanos deu em 1995 a definição seguinte para *cluster*: “uma aglomeração de empresas (cluster) é uma concentração sobre um território geográfico delimitado de empresas interdependentes, ligados entre elas por meios ativos de transações comerciais, de diálogo e de comunicações que se beneficiam das mesmas oportunidades e enfrentam os mesmos problemas”. Michael PORTER (1990) parece ter sido o autor de maior influência na composição estrutural do conceito *cluster*, contudo curiosamente este nome não aparecia nos títulos dos incontáveis artigos do autor, até 1998.<sup>10</sup> Parece não haver dúvida de que a estrutura de um *cluster* como é veiculado, sobretudo pelas empresas internacionais de consultoria, guarda íntima relação com o “diamante” de PORTER.<sup>11</sup>

Ao que parece a estratégia de “cluster” procura recuperar alguns conceitos tradicionais, como “pólo de crescimento” e “efeitos concatenados”, de Perroux e Hirschman respectivamente, notado principalmente na idéia da indústria-chave ou indústria-motriz, conjugada com uma cadeia de produção adicionando o máximo de valor possível. Não é mera coincidência encontrar na bibliografia de *The Competitive of Nations* (1990) de PORTER dois autores clássicos do desenvolvimento econômico regional, A. HIRSCHMAN [*The Strategy of Economic Development* (1958)] e F. PERROUX [“L’effet d’entraînement: de l’analyse au repérage quantitatif”, *Economie appliquée* (1973)].

<sup>10</sup>Ver do autor “Clusters and the new economics of competition”, *Harvard Business Review*, nov-dec, 1998.

<sup>11</sup>A solução do “diamante” é um esquema desenhado por PORTER em forma de uma pedra de diamante lapidado em que une alguns pontos ou fatores responsáveis pela criação de vantagens competitivas para uma indústria/região:(i) estratégia, estrutura e rivalidade da empresa; (ii) condições dos fatores;(iii) setores conexos e de apoio e (iv) condições da demanda.

Essa recuperação é processada através da incorporação de vários elementos que aparecem naqueles exemplos exitosos de desenvolvimento endógeno e que estavam ausentes naqueles conceitos e modelos tradicionais, que aliás serviram para estes como pontos críticos, quais sejam, (i) articulação sistêmica da indústria com ela mesma, com o ambiente externo macroeconômico e infra-estrutural e com as instituições públicas e privadas, tais como Universidades, Institutos de Pesquisa, etc. a fim de maximizar a absorção de externalidades, principalmente tecnológicas. (ii) plasticidade na ação conseguida através de uma forte associação entre a indústria e os atores e agentes locais, que permita processos rápidos de adaptações face às transformações do mercado e (iii) forte vocação externa, sempre buscando o objetivo da competitividade exterior. A idéia central é de formar uma indústria-chave ou indústrias-chave numa determinada região, transformá-las em líderes do seu mercado, se possível internacionalmente, e fazer dessas indústrias a ponta de lança do desenvolvimento dessa região, objetivos esses conseguidos através de uma mobilização integrada e total entre os agentes dessa região.

A estratégia hegemônica do *cluster* está muito mais próxima da grande produção flexível do que propriamente da pequena produção flexível, sem demonstrar no entanto algum tipo de discriminação pela pequena e média empresas.<sup>12</sup> Assim, a abordagem associada a *cluster* consegue se diferenciar tanto da visão fordista tradicional, identificada com a grande indústria de produção de massa, quanto da visão distritalista identificada com a pequena produção flexível. Além disso, a estratégia *cluster* está mais próxima da idéia de um “modelo” propriamente, dado que ela assume um caráter mais normativo, enquanto aquelas são mais intuitivas. O indicador claro deste aspecto é o fato de se encontrar com frequência na literatura sobre *cluster* a solução do “diamante” proposto por PORTER, uma solução forte e convincente. Deste modo, o *cluster* tem a vantagem de assumir uma forma menos difusa do que outros conceitos e modelos de organização de MPME’s e de desenvolvimento regional.

### **5. Transposição de experiências internacionais: limites e possibilidades**

As estratégias apresentadas anteriormente produziram ícones importantes de organização de MPME’s e de desenvolvimento local e regional. O mais apropriado para o nosso interesse é sem dúvida o caso da Terceira Itália, onde prosperaram distritos industriais abrigando setores para os quais o Brasil, em várias de suas regiões, apresenta revelada vocação: têxtil, confecções, calçados, móveis, cerâmica, etc. Diante desse espelho, é tentadora a decisão de se processar uma transposição dessas experiências e estratégias para a economia brasileira. Entretanto, como se sabe e já se segue, é recomendável que se tome algumas precauções, principalmente de duas naturezas.

A primeira, já bem perceptível e madura entre pesquisadores e formuladores de políticas públicas brasileiros, é que se deve levar em conta o ambiente cultural, político e institucional que gerou essas experiências, no caso particular da Terceira Itália.<sup>13</sup> A segunda, a menos perceptível, é que essas experiências nasceram e se desenvolveram, não só em ambientes específicos, mas também em épocas, contextos e configurações políticas e econômicas muito diferentes. As referidas experiências, que nasceram há muito, se beneficiaram das estruturas, do padrão e da prosperidade do “antigo” regime fordista, isto é: dos recursos e investimentos fáceis; dos gastos militares; do crescimento econômico robusto; da forte intervenção do Estado; etc.

Embora fazendo parte desse velho regime essas experiências traziam em seu interior novas formas de produção e de organização social, o que lhes permitiram, portanto, se

<sup>12</sup>Oportuno registrar que uma corrente marshalliana muito forte utiliza também o conceito *cluster* para tratar aglomerações de pequenas e médias empresas, tal como fazem os adeptos do distrito industrial. Nessa corrente podemos encontrar inúmeros autores, dentre os quais R. SCHMITZ (já citado), M. AMORIM (1998), etc.

<sup>13</sup>Essa percepção cresceu graças a inúmeros trabalhos que alertaram para os limites das transposições. Dentre esses trabalhos podemos destacar o livro organizado por COCCO; URANI&GALVÃO (1999).

descolarem do regime fordista e fundar uma nova geografia econômica, baseada em novos paradigmas de organização de empresas. Queremos dizer com isso que os ambientes, as especificidades e os contextos que geraram essas experiências são impossíveis de serem replicados em outros espaços e tempos, mesmo porque o consenso econômico de hoje é bem diferente do de ontem.

Ademais, o universo das micro, pequenas e médias empresas no Brasil, suas estruturas e composição, é bem diferente de outros universos onde foi possível a reprodução dessas experiências. Um dos fatores mais desafiadores para as políticas de apoio às MPME's no Brasil é sem dúvida o número elevado de negócios informais e sua natureza difusa. Sendo assim, os *clusters* americanos, os distritos marshallianos da Itália e os tecnopólos dos países industrializados nos parecem um tanto quanto sofisticados para nos servir de referências puras de estratégias de organização para essas empresas. Neste caso, o que parece recomendável é construir categorias apropriadas, adaptadas à realidade brasileira. Na França, por exemplo, pesquisadores e formuladores de políticas públicas evoluíram para uma categoria chamada Sistema Produtivo Local-SPL. No Brasil, após um período de tentativas de transposições descuidadas de categorias, pesquisadores e formuladores de políticas parecem evoluir para uma *tropicalização* do conceito ou da estratégia, se fixando em torno da categoria Arranjos Produtivos Locais-APL.<sup>14</sup> Isto revela, em certo sentido, que as aglomerações brasileiras de MPME's ainda se encontram em estágios relativamente baixos de interdependência, entre as próprias empresas e entre as empresas e as instituições de apoio.

Independente da nomenclatura, se distrito industrial, meio inovador, *cluster*, sistema produtivo local ou arranjo produtivo local, o que devemos salientar são os elementos estruturantes comuns, apresentados em todos os casos exitosos de organização coletiva de MPME's. Esses casos têm apresentado 04 elementos comuns: capital social, estratégia coletiva de organização da produção, estratégia coletiva de mercado e articulação político-institucional. Não só os casos exitosos têm apresentado esses elementos mas esses quatro elementos têm se apresentado de maneira articulada. Qualquer caso brasileiro apresentando essa configuração estará, sem dúvida, dentro de uma categoria mais evoluída, como o Sistema Produtivo Local-SPL. Em seguida apresentaremos os 04 elementos estruturantes.

*Capital Social*, fator intangível por natureza, é o acúmulo de compromissos sociais construídos pelas interações sociais em uma determinada localidade. Esse tipo de capital se manifesta através da confiança, normas e cadeias de relações sociais e, ao contrário do capital físico convencional, que é privado, ele é um bem público. O principal aspecto do capital social é a confiança, construída socialmente através de interações contínuas entre os indivíduos (ver PUTNAN, 1996). O capital social acumulado em um determinado núcleo produtivo é a condição principal para a cooperação, a formação das redes, associações e consórcios de pequenos produtores e empresas. É também a principal fonte da coordenação e da governança do núcleo de produção.

*Estratégia coletiva de organização da produção*, reflete as decisões coordenadas, entre os produtores, sobre o que produzir, quem produzir e como produzir. E é neste ponto que o agrupamento das pequenas empresas define sua força em relação às grandes empresas, porque nele é que se define a equivalência da vantagem em relação à escala da compra dos insumos, do uso de máquinas e equipamentos, da produção em geral, etc. Neste ponto também se manifesta e se processa a aprendizagem coletiva, fonte das inovações e da competitividade. Para o sucesso dessa estratégia o aporte do capital social é fundamental.

*Estratégia coletiva de mercado*, também reflete ações coordenadas e convergentes entre os produtores. De pouco vale a estratégia coletiva em relação à produção se não há uma estratégia igualmente coletiva, coordenada, para se atingir os mercados. Os mercados compradores são normalmente controlados por grandes *players*, mas também condicionados por

<sup>14</sup> Seu caráter pioneiro deve-se ao grupo de pesquisa REDESIST do Instituto de Economia da UFRJ ([www.ie.ufrj.br/redesist/](http://www.ie.ufrj.br/redesist/)). Ver CASSIOLATO&LASTRES(1999).

grande escala. Sem uma estratégia comum, entre os produtores, fica difícil para as pequenas empresas superar esses obstáculos. Em outras palavras, pode-se dizer que sem uma estratégia coletiva de mercado as pequenas empresas poderiam suprimir as economias de escala conseguidas em nível da compra dos insumos e da realização da produção.

*Articulação político-institucional*, também derivada do capital social, é o mecanismo pelo qual o núcleo produtivo se relaciona com as organizações públicas e privadas responsáveis pelas políticas públicas e privadas de apoio às micro, pequenas e médias empresas ou ao desenvolvimento local. As experiências têm mostrado que quanto mais acumulado o capital social num determinado núcleo de MPME's maior e mais eficaz a articulação com as organizações e instituições.

A averiguação da presença desses quatro elementos, bem como de suas articulações, no interior de um determinado núcleo produtivo nos permite identificar o estágio no qual se encontra o arranjo produtivo em questão, permitindo assim uma certa liberdade de abstração espacial em relação às experiências consagradas. Digamos que esse exercício possa oferecer uma contribuição metodológica de identificação na realização de estudos de casos.

## 6. Difusão das estratégias de grupos de MPME's

A estratégia que valoriza o agrupamento de micro, pequenas e médias empresas, não importando qual seja a nomenclatura, tem ganho uma revelada preferência da parte das políticas públicas de desenvolvimento, seja com o objetivo de adaptar as estruturas produtivas, seja para gerar emprego e renda ou seja para promover o desenvolvimento de um local ou de uma região. Isto tem acontecido com mais ênfase nos países desenvolvidos, todavia com mais acanhamento nos países em desenvolvimento. Na maioria dos casos, essa estratégia tem servido basicamente de mecanismo estruturador e organizador das MPME's, tendo ocupado rapidamente o lugar dos mecanismos institucionais que apoiavam individualmente ou isoladamente essas empresas. Também neste caso, o processo de adoção dos novos mecanismos tem caminhado mais rápido nos países desenvolvidos e mais lentamente nos países em desenvolvimento.

Em nível dos países da OCDE, a política de desenvolvimento dos sistemas produtivos locais baseada, em particular, na estratégia de *cluster* já é oficial. Basta lembrar que essa organização, juntamente com a Comunidade Econômica Européia-CEE e a Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale (DATAR), criaram um Congresso Mundial e anual para discutir experiências que aplicam essa estratégia.<sup>15</sup> O próprio DATAR, na França, tem um programa especial de mapeamento e apoio aos sistemas produtivos locais. Os poderes públicos italianos têm incontáveis programas de apoio aos distritos industriais. Outros países como Austrália e Nova Zelândia têm programas nacionais explícitos de estímulo à formação de redes, alianças e agrupamentos de empresas. Em nível de instituições internacionais, a UNIDO (2001) tem um programa especial voltado para o desenvolvimento de *clusters (Development of Clusters and Networks of SMEs)*. O Banco Mundial vem dando sinais de simpatia por esse tipo de estratégia, sem no entanto abandonar os grandes projetos estruturantes.

No Brasil, inúmeros estados e municípios já adotam, de uma maneira ou de outra, essa estratégia, muitas vezes disfarçada com o nome de desenvolvimento local e sustentável. O Governo Federal já vem apoiando iniciativas dessa natureza, através de, pelo menos, dois programas: "Arranjos Produtivos Locais" [MC&T] e "Fórum da Competitividade (organização de cadeias produtivas locais), este animado pelo Ministério do Desenvolvimento. O Ministério da Integração Nacional também tomou algumas iniciativas no sentido de discutir, com as ex-Superintendências regionais de desenvolvimento, estratégias de desenvolvimento local. Estas

<sup>15</sup> Ver os Anais *The Exchange Fair of the World Congress on Local Clusters*, resultado do Congresso realizado entre 23 e 24 em Paris, França. Mas antes disso, em 1996, a OCDE já havia organizado e publicado um conjunto grande de artigos sobre sistema produtivo local, veiculado na publicação *Networks of enterprises and local development*, já citada neste artigo.

últimas surgiram como forma de contrabalançar o programa Avança Brasil, do governo federal, pesadamente concentrado no financiamento de grandes projetos estruturantes. Apesar disso, as iniciativas federais brasileiras a favor das estratégias voltadas para a promoção dos arranjos e sistemas produtivos locais são ainda muito tímidas, o que deixou, e ainda deixa, um vasto espaço para iniciativas estaduais dominadas pela concessão de subsídios fiscais voltados para a atração de médias e grandes empresas.

As políticas de concessão fiscal ainda ocupam um lugar de destaque no conjunto de ações, estaduais e municipais, com o objetivo de impulsionar as economias locais, mas os seus verdadeiros resultados ainda são desconhecidos. O aspecto negativo desse tipo de planejamento é a proliferação da cultura do crescimento fácil. Tal como evoluiu durante os anos noventa, ele encontrará sem dúvida alguma seus limites: no forte preconceito que pesa sobre ele; no limite financeiro dos governos; no peso das avaliações críticas e pertinentes; no desgaste causado pela falta de coerência industrial interna; nos desencontros de estratégias, pública e privada; na falta de capacidade local de absorção do investimento externo, inicialmente atraído pelos incentivos.

Acreditamos que os mecanismos fiscais, mesmo que continuem a existir, poderão se converter, em parte, em instrumentos de apoio à estruturação de arranjos e sistemas produtivos locais formados por micro, pequenas e médias empresas, obedecendo portanto à nova lógica de desenvolvimento local e regional dentro da qual a prática tem sido aquela de buscar uma coerência entre território, atividades econômicas e aprendizagem locais.

## **7. Por uma nova política de apoio às MPME's: a favor dos arranjos produtivos locais**

### **7.1. Adequação da concepção e desafios institucionais**

Por si só a importância econômica das micro, pequenas e médias empresas no Brasil já justificaria amplas políticas públicas de apoio ao seu desenvolvimento. As principais fontes estatísticas brasileiras, IBGE/MTr/SEBRAE, indicam que 98% das 4,7 milhões de empresas registradas são micro e pequenas empresas; 59% da população economicamente ativa (PEA) são absorvidas por esse segmento; 48% da produção nacional são geradas pelas pequenas empresas e 21% do PIB são produzidos pelas MPME's.

As justificativas econômicas, como se vêem, são abundantes, mas o que ainda se observa é uma insuficiência no tratamento desse universo. Mais do que isso, o que chama a atenção é a inadequação no tratamento do mesmo. Para o atual ambiente econômico e institucional, de forte instabilidade, não basta ter amplas e massivas políticas de apoio, é necessário ter políticas amplas porém adequadas. Mesmo em outras épocas e em outros países, e a Índia é um exemplo disso (ver KENNEDY, 2001), apoiar pequenas empresas por meio de uma estratégia massiva, universalista e horizontal não se mostrou eficiente, embora até adequada para o ambiente econômico e institucional da época. Ainda para o caso da Índia, este país era marcado pelo protecionismo e pela influência política gandhista.

A fim de atingir uma boa adequação das políticas de apoio às MPME's não basta o voluntarismo do Estado, mesmo que ele seja importante. Em primeiro lugar é razoável encarar as micro e pequenas empresas como fonte de negócios e base do desenvolvimento econômico, no lugar de vê-las como colchão amortecedor de crises sociais (TENDLER, 2002). Nesta mesma linha de raciocínio, é razoável também não alimentar o conformismo em relação à situação de informalidade vivida pelos micro e pequenos negócios (DE SOTO, 2001). Em segundo lugar, tratando-se de um ambiente econômico aberto e competitivo, parece ser ainda mais razoável apoiar as micro, pequenas e médias empresas quando estas estão agrupadas, em redes e arranjos produtivos, no lugar de estarem sozinhas. Não se trata aqui de algum tipo de ortodoxia, contra as pequenas empresas isoladas e independentes, mas trata-se de procurar vantagens, não apenas do lado das empresas mas também do lado das instituições de apoio e dos recursos aplicados. Para

ambos os lados a questão da escala e dos rendimentos crescentes são importantes alavancas para o aumento da eficiência e da competitividade.

É evidente que, quando se trata de apoiar arranjos produtivos de MPME's, a proximidade é revelada como um elemento chave para o sucesso desse tipo de apoio, e neste caso nos deparamos com o primeiro desafio. As grandes instituições detêm os melhores quadros de recursos humanos, as maiores parcelas de recursos financeiros e os melhores postos de observação das tendências econômicas. Enquanto isso, as instituições estaduais, municipais e não governamentais, que se encontram próximas e dentro dos territórios que abrigam as redes e os agrupamentos de pequenas empresas, são geralmente carentes daqueles recursos, mas em compensação detêm as vantagens oferecidas pela proximidade. O SEBRAE, além de já possuir uma política oficial de apoio aos arranjos produtivos, vem demonstrando capacidade em combinar grandes estruturas com ganhos de capilaridade, o que poderá facilitar a penetração e os trabalhos de apoio junto aos arranjos produtivos locais.<sup>16</sup> No Brasil o momento é particularmente rico, porque há um processo de descentralização administrativa e regional das políticas públicas, que pode ser combinado com um processo de reinvenção das políticas de apoio às micro, pequenas e médias empresas, combinação essa que poderia neutralizar os traumas políticos normalmente causados por um processo de substituição de papéis e funções entre os vários níveis de poderes públicos. O cumprimento dos ciclos desses dois processos, de maneira combinada, é a condição básica para o sucesso das políticas voltadas para os grupos, redes e aglomerações de MPME's.

Como consequência desse desafio, as instituições responsáveis pelos programas de apoio às MPME's deverão empreender esforços no sentido de converter o modelo focado na oferta, ainda predominante, para o modelo focado na demanda e nas especificidades dos problemas apresentados pelos grupos de MPME's. De acordo com inúmeras experiências,<sup>17</sup> as naturezas dos problemas são semelhantes entre pequenas e médias empresas e seus grupos, mas eles se manifestam de maneiras diferentes conforme os setores, ambientes, territórios e regiões dentro dos quais se encontram. Logo, mesmo atendendo a lógicas econômicas convergentes, é necessário que a oferta final de soluções de problemas se adapte às demandas específicas influenciadas pelos setores e territórios. Um exemplo internacional ilustrativo de fracasso do modelo focado na oferta está na constituição do National Institute of Standards and Technology-NIST, por iniciativa do governo federal americano. Partindo de um princípio correto, de reforçar a competitividade das empresas, o NIST foi criado com o objetivo de vulgarizar e transferir tecnologia para as pequenas e médias empresas localizadas em território americano, onde muitos estados foram contemplados. Estando o NIST muito voltado para a transferência de tecnologia, e muito provavelmente realizada de maneira padronizada, logo se percebeu que os problemas das MPME's eram muito mais terra a terra e diversificados, havendo também problemas de formação, financiamento, organização empresarial, gestão e comercialização (ROSENFELD, 1996).

Enfeixando todos esses aspectos, diríamos que uma nova e boa concepção de política de apoio às MPME's, com chances de atingir um elevado grau de sucesso, é aquela que reúne os seguintes ingredientes: (i) não ter uma postura paternalista face às MPME's; fomentar a formação de redes e arranjos, onde se manifestam a cooperação entre as empresas, e entre elas e as instituições de apoio; (ii) envolver diversos níveis de instituições e organismos, públicos e privados, respeitando os princípios da proximidade e da descentralização; (iii) concentrar os esforços no foco da demanda; (iv) envolver diversas frentes de ações, de maneira coordenada.

<sup>16</sup> No momento o SEBRAE realiza uma seleção de arranjos produtivos em todos os estados da federação para que os mesmos sirvam de projetos pilotos de um programa nacional de apoio.

<sup>17</sup> Ver, por exemplo, os anais do *World Congress on Local Clusters*, da OCDE (2001)

## 7.2. Iniciativas, ações e instrumentos de apoio

A primeira e grande possibilidade de participação do poder público brasileiro a favor das micro, pequenas e médias empresas está na melhoria do ambiente econômico e institucional em nível macroeconômico, ambiente este que determina a quantidade e a qualidade das ações empreendedoras. Sabe-se que o empreendedor é aquele indivíduo que assume riscos em situações adversas, mas a conjuntura econômica brasileira produzida nas duas últimas décadas resultou na proliferação de um empreendedorismo de baixa qualidade. São indivíduos que, pressionados pelo desemprego, se jogaram no mercado informal como prestadores de serviço, vendedores ambulantes, etc. procurando uma estratégia de sobrevivência. Mesmo aquelas atividades manufatureiras surgidas nos setores de confecções, artesanato, produção de doces, etc. revelam também um baixo nível de qualidade de empreendedorismo. Para se ter uma idéia numérica da situação, pesquisa realizada pelo IBGE, em 2000, mostra que das 710,3 mil empresas criadas nesse ano, 92,8% tinham até 04 empregados, e desse total 93,2%, ou seja 426,8 mil, encerraram seus negócios até o final do mesmo ano.

Ainda que o saldo entre abertura e fechamento de empresas seja positivo<sup>18</sup> fica difícil uma avaliação adequada sobre a manifestação do empreendedorismo no Brasil, sua dimensão e qualidade. Neste caso, uma taxa relativamente elevada e sustentável de crescimento econômico poderia de fato constituir-se na verdadeira estufa ou incubadora de empreendedores, facilitando o nascimento e a evolução de pequenos negócios e mesmo a evolução de agrupamentos de MPME's. Na falta de um crescimento econômico robusto e sustentável, os arranjos produtivos assim como as micro, pequenas e médias empresas tomadas individualmente, necessitam de algumas medidas de caráter horizontal para que possam desenvolver suas iniciativas empreendedoras.

As medidas mais recomendadas e consensuadas são aquelas voltadas para a desburocratização na abertura da firma, ou a simplificação de processos, e a flexibilização tributária. Neste mesmo campo, uma frente aparentemente promissora em termos de resultados, embora sem consenso, é aquela sugerida por DE SOTO (2001) em que não só se pudesse facilitar e encurtar os prazos relativos à abertura de pequenos negócios, mas também implementar um revolucionário processo de regularização dos títulos de propriedade daqueles indivíduos que detêm a posse de seus terrenos, casas, pontos comerciais, etc, normalmente situados nas periferias das grandes cidades. Esse ato de reconhecimento poderia regularizar as garantias reais "possuídas" pelos pequenos empreendedores que as utilizariam em suas tomadas de empréstimos .

No tocante à oferta de crédito, há necessidade de caminharmos rapidamente para um consenso sobre um novo modelo de concessão de crédito e financiamento, inclusive para exportação, para as micro, pequenas e médias empresas. Neste campo, um importante estudo acaba de ser concluído pelo SEBRAE<sup>19</sup> nacional, onde são recomendadas medidas inovadoras, no sentido de (i) melhorar as informações positivas sobre pequenas empresas, (ii) reduzir a assimetria de informações; (iii) reformular as bases de garantias nos empréstimos; (iv) constituir estruturas de finanças de proximidade, ou *clusters banks*, (V) expandir o microcrédito; etc. Para completar essa linha de soluções horizontais, as grandes instituições, como SEBRAE e BNDES, devem reformar suas bases de dados e informações sobre MPME's e ampliar e intensificar o trabalho de balcão (inclusive eletrônico) no tocante à oferta e disponibilização de informações.

O apoio do poder público a qualquer agrupamento de micro, pequenas e médias empresas deve ser orientado pela modéstia, suficiente para evitar que as organizações públicas saiam pelos quatro cantos do país construindo *clusters*, arranjos e sistemas produtivos locais. Não se trata de

<sup>18</sup> Ainda segundo IBGE, entre 1997 e 2000, a taxa média de abertura de empresas foi de 19,4% enquanto a taxa média de fechamento foi de 12,9%.

<sup>19</sup> Estudo coordenado pelo economista Mauro ARRUDA, e intitula-se *Como Melhorar o Acesso das Micro e Pequenas Empresas ao Crédito e Expandir o Microcrédito* (2002).

construir estruturas físicas estáticas, a exemplo do que aconteceu no Brasil na década de 1970 com a multiplicação de “distritos industriais” ao redor das cidades. O saldo dessa experiência foi o surgimento de carcaças de prédios industriais vazios, quando não empreendimentos imobiliários compostos por empresas de diversos ramos de atividade, impossibilitados de gerar a sinergia e as externalidades a que se referiu MARSHALL.

As redes e agrupamentos localizados de MPME’s com produção especializada são, antes de tudo, manifestações espontâneas, auto-organizadas, surgidas em torno de um ponto onde se forma um núcleo produtivo. As razões para esse surgimento são inúmeras: fonte de matéria-prima; presença de fornecedores; disponibilidade de recursos naturais específicos ou de boa qualidade; proximidade de mercados; presença de universidades e centros de pesquisa; bifurcações causadas por estratégias de sobrevivência de pequenos produtores submetidos à grande produção comercial agrícola; produção artesanal; etc. A combinação de fatores responsável pela evolução dos núcleos produtivos para estágios complexos de arranjos, em muitos casos, ainda é um mistério, daí a dificuldade de transformar o desenvolvimento dos agrupamentos de MPME’s em algo perfeitamente planejável. Tal mistério levou KRUGMAN (1991) a chamá-lo de “acidente histórico. Entretanto, esse fenômeno tem dificuldade de evoluir ao sabor da mão invisível, e por essa razão o poder público, em seus diversos níveis, tem o seu papel a preencher no desenvolvimento dos arranjos produtivos, como vem acontecendo em muitos países, sem todavia fazer com que o poder público procure substituir o capital social local requerido para o sucesso de qualquer arranjo produtivo.

Experiências internacionais têm mostrado que os principais promotores públicos de estratégias de desenvolvimento de grupos de MPME’s têm sido as coletividades regionais e locais, geralmente com vistas voltadas para o desenvolvimento local ou regional. No Brasil, os candidatos naturais desta promoção são os governos municipais e estaduais, mas apesar desta vocação natural, devido à proximidade, esses segmentos não têm demonstrado desempenho satisfatório, a começar pela falta de iniciativa. Esse déficit pode estar associado a diversos fatores, entre eles a falta de preparo técnico das equipes locais, a falta de visão geral das tendências econômicas e o efeito da inércia das políticas do passado.

Nessa falha institucional, entendemos que as grandes instituições nacionais e federais, como Universidades, SEBRAE, BNDES, BANCO DO NORDESTE, FINEP, MINISTÉRIOS, etc. podem ter um papel importante em dois aspectos: primeiro, informar e mostrar aos governos e organizações de produtores locais onde estão as janelas de oportunidades abertas pelo novo ambiente econômico e institucional às MPME’s e, segundo, apoiar a preparação técnica dos quadros pertencentes aos governos locais, com enfoque voltado para os novos paradigmas de organização desses segmentos de empresas. A bem da verdade, este tipo de trabalho já foi iniciado por intermédio de instituições federais como MC&T/FINEP (APL e Plataformas Tecnológicas) mas a rigor é uma iniciativa que, além de tímida, partiu do pressuposto de que a ponta final, nos estados, estava preparada técnica e conceitualmente para “receber” o programa. Faltou portanto um trabalho preparatório.

Ainda com base em experiências internacionais, o primeiro passo prático no sentido de fomentar e organizar as redes e arranjos produtivos de MPME’s é iniciar um trabalho descentralizado de identificação e mapeamento de núcleos e arranjos produtivos locais. No Brasil não há conhecimento satisfatório sobre a localização e o estado de organização dos agrupamentos de MPME’s, salvo para aqueles casos ícones como as concentrações de produtores de calçados do Vale dos Sinos e de Franca, os produtores de vinho da Serra Gaúcha, entre outros. Há necessidade de se conhecer a fundo a variedade de núcleos e arranjos produtivos espalhados sobre o território nacional.

Esse trabalho deve ser realizado por equipes ligadas às universidades, aos governos estaduais<sup>20</sup> e municipais e às organizações não governamentais, mas apoiadas por programas

<sup>20</sup> No Brasil algumas pesquisas e estudos de identificação e análise dos Núcleos e Arranjos Produtivos Locais-APL vêm sendo realizados. Aqui podemos mencionar os trabalhos realizados pela REDESIST/UFRJ, com apoio da

nacionais do governo federal e do SEBRAE. Devem-se evitar referências sofisticadas de arranjos, internacionais e nacionais, a fim de não limitar o campo de escolha dos mesmos pois podem ficar de fora núcleos produtivos importantes em nível local, como as castanheiras e as quebradeiras de coco babaçu no Norte do país, os núcleos produtivos dos assentamentos agrícolas, e muitos outros. O mais importante é que a aglomeração encontrada e identificada ofereça alguns indicadores que revelem o enraizamento das atividades além de revelar indícios de cooperação entre as empresas e produtores. O resultado desse trabalho deve oferecer uma agenda de intervenções construída a partir dos problemas e potencialidades identificados. Essa fase deve ser seguida por um trabalho de seleção dos “arranjos promissores” a fim de possibilitar a execução de experiências pilotos.

A utilidade das experiências pilotos está em facilitar testes e a montagem de mecanismos e arranjos institucionais capazes de coordenar, reunir e canalizar as ações para os focos de problemas identificados, o que não é fácil devido ao problema de sobreposições institucionais. Nota-se que não há um padrão, um modelo de amarração institucional, que possa ser adotado; para cada arranjo produtivo manifesta-se um determinado tipo de coordenação, seja vertical ou horizontal, endógeno ou exógeno ao arranjo. Há e haverá arranjos produtivos onde o capital social encontra-se já bem avançado, facilitando o diagnóstico dos problemas e as respectivas articulações institucionais, outros núcleos e arranjos carecem desse capital social, necessitando portanto de estímulos externos.

De toda maneira, o ideal é que as instituições de apoio, públicas e privadas, nacionais e locais, mantenham programas que facilitem um amplo diálogo entre as empresas ao mesmo tempo que entre empresas e instituições a fim de facilitar o desenvolvimento e o acúmulo desse capital social e a conseqüente cooperação. Cabe lembrar que, no Brasil, ainda há muita resistência da parte das MPME's em buscar soluções junto às outras empresas, do mesmo grupo ou do mesmo setor.<sup>21</sup> Esses programas devem ser acompanhados de outros programas preocupados com a oferta de informações sobre tecnologias, mercados, fontes de financiamento, etc. Neste campo, o SEBRAE como o BNDES têm um papel importante a preencher.

No tocante às ações e instrumentos verticais, ou ao apoio direto, os poderes e instâncias locais, como governos estaduais, prefeituras, universidades, centros tecnológicos e organizações não governamentais do Sistema “S”, inclusive SEBRAE, são os mais aptos a conduzir programas de apoio direto às redes e arranjos produtivos de MPME's. Para esse engajamento os poderes locais necessitam, com urgência, se instrumentalizar de maneira estrutural e institucional, a fim de criar referências e canais de comunicação e aproximação com as MPME's. Dado o novo ambiente econômico e institucional, complexo e competitivo, não é mais possível deixar ao SEBRAE toda responsabilidade de apoio a essas empresas.

Os programas de apoio direto devem ser flexíveis e coordenados ao ponto de atender às diversas situações e problemas encontrados nessas aglomerações. As pesquisas de campo, já citadas, têm encontrado múltiplas formas de agrupamentos: pequenas e grandes concentrações de empresas; grupo de micro empresas informais funcionando em regime de sub-contratação; grupo de pequenas empresas trabalhando em regime de cooperação, consórcio, etc.; pequenas empresas sendo coordenadas por uma média ou grande empresa; etc. Como foi dito, para todos os casos as naturezas dos problemas são semelhantes mas as formas e conteúdos são específicos, daí a necessidade da flexibilidade dos instrumentos de apoio.

O problema central enfrentado pelas redes e grupos de MPME's tem sido o desafio da competitividade, ou seja, o constrangimento exercido pelo ambiente econômico no tocante à manutenção e conquista de mercado. Isto acontece sobretudo com as empresas independentes

---

FINEP, SEBRAE e CNPq mas também os trabalhos realizados pelo Centro de Estratégias de Desenvolvimento-CED/SEPLAN com o apoio do Governo do Estado do Ceará. Sobre estes últimos ver AMARAL FILHO e *alli* (2002)

<sup>21</sup> Pesquisas recentes realizadas pelo SEBRAE, Banco do Nordeste, Confederação Nacional da Indústria-CNI, entre outras fontes, mostraram isso com muita clareza.

mas também com as pequenas empresas organizadas em grupos, que não são coordenadas por uma grande empresa contratante. Entendemos que a manutenção e a busca da competitividade das MPME's deve ser o principal foco dos programas de apoio direto a esse segmento empresarial, implementados por meio de ações e instrumentos que estimulem as inovações.

De maneira geral, as micro, pequenas e médias empresas apresentam um bom desempenho na difusão de inovações tecnológicas, facilitada pela flexibilidade estrutural, mas o mesmo não acontece com a geração de inovações, em particular nas empresas de pequeno porte. Tendo em vista seu tamanho, e todos os fatores limitantes que derivam desse fator, essas empresas não são suficientemente capazes de investir em pesquisa e desenvolvimento-P&D, seja para desenvolver um novo produto, seja para alterar o processo de produção ou para melhorar as formas de organização e de gestão, isto é, as três principais estratégias de negócios das pequenas e médias empresas (ver CNI, 2002). Cabe lembrar, ainda com base nesta referência, que um fator condicionante importante para a aceleração das inovações nas MPME's é a aquisição de máquinas, equipamentos e ferramentas atualizados, e para isso há necessidade de linhas especiais de crédito principalmente da parte do BNDES.

O fato de estarem organizadas em grupo, exercendo a cooperação e procurando estratégias comuns de produção e de mercado, já significa boas condições para a geração de inovações porque as empresas intensificam a troca de informações e aceleram a aprendizagem coletiva. Mas isso ainda não é suficiente, porque muitos núcleos e arranjos produtivos no Brasil apresentam um baixo nível de interdependência empresarial além de um isolamento em relação aos fornecedores, clientes, consultores, enfim, canais privados de inovações.

É preciso portanto que as instituições de apoio participem ofertando infra-estrutura e transferindo conhecimento e tecnologia adequados. Essa oferta solicita uma cesta de soluções onde cabem muitos itens, dos mais simples, como montagem de portais eletrônicos, aos mais complexos, como a montagem de incubadoras e parques tecnológicos.<sup>22</sup> Uma outra observação é que, com base no relatório da Confederação Nacional da Indústria (2002) sobre a indústria nacional, essa oferta deveria ser dirigida principalmente para o segmento das pequenas empresas, inclusive microempresas, porque foram elas que mais sofreram os efeitos da competitividade na década de 1990 e porque são fontes importantes de geração de emprego.

Em matéria de políticas e programas de apoio direto aos agrupamentos de MPME's a Comunidade Européia-CEE, especialmente a Itália, tem dado bons exemplos a serem tomados como lições (ver LEMOS, 2002). Nesse continente, as autoridades locais, com forte apoio de fundos nacionais e europeus, oferecem estruturas institucionais, agências e centros de serviços tecnológicos e assistência técnica que trabalham junto com os grupos de empresas em inúmeros itens: pesquisa industrial; disseminação de informações sobre o mercado; tendências de moda; padrões e regulações; serviços para aperfeiçoamento e transferência de tecnologia; treinamento; Pesquisa e Desenvolvimento-P&D; ensaios e serviços de certificação; etc.

## 8. Considerações finais

Nas duas últimas décadas assistiu-se, em nível mundial, ao ressurgimento da importância das micro, pequenas e médias empresas, tanto na sua multiplicação numérica quanto na geração de emprego por parte dessas empresas. Esse fenômeno está associado às transformações estruturais pelas quais passou o capitalismo contemporâneo, cujos eventos mais marcantes foram (i) a crise do planejamento e da intervenção regionais centralizados; (ii) a reestruturação do mercado; (iii) a megametropolização, seguida por megas problemas urbanos; (iv) a globalização e a abertura econômica e (v) o uso intensivo da tecnologia da informação e da telecomunicação.

<sup>22</sup> Neste sentido, há exemplos interessantes que começam a emergir no Brasil. Para ficar em apenas dois deles, podemos citar os casos do Porto Digital de Recife e do Centro Digital em Fortaleza, que são projetos fomentados pelos respectivos governos a fim de apoiar e estimular a aglomeração e a cooperação entre as pequenas e médias empresas do setor de Tecnologia de Informação-TI.

Esses eventos, conhecidos como patrocinadores da passagem do regime de produção fordista para o regime de produção pós-fordista, exigiram das empresas novas formas de organização, comandadas pela necessidade de maior flexibilização das estruturas. A resposta das empresas resultou em dois processos: um, de desintegração vertical efetuado pelas grandes empresas e, outro, de integração horizontal, operado pelas MPME's. Ambos os processos passaram a valorizar as empresas e empreendimentos de pequeno porte, porque estas revelaram ser mecanismos de estabilização e de absorção de riscos dentro do novo ambiente econômico e institucional. No segundo processo, chamaram atenção as estratégias exitosas de organização das MPME's baseadas nos agrupamentos territorializados, funcionando com base na especialização flexível. Dessas estratégias, as mais conhecidas são os *clusters* americanos e os distritos industriais italianos.

Espelhados nessas experiências, inúmeros governos nacionais, regionais e locais, bem como organizações internacionais de desenvolvimento econômico passaram a se interessar e a implementar políticas de apoio à formação e desenvolvimento de redes e agrupamentos de MPME's. O que se nota é que essas iniciativas de planejamento têm sido mais evidentes e aceleradas nos países desenvolvidos e menos evidentes e acanhadas nos países em desenvolvimento, inclusive no Brasil. Entendemos que estratégias como essas são oportunas para a economia brasileira, porque podem assegurar mais empregos além de poder contribuir para a renovação da política de desenvolvimento regional. Para se ter uma boa adequação, é necessário que as políticas públicas brasileiras, voltadas para grupos de MPME's, privilegiem o enfoque do desenvolvimento econômico, combinado com o esforço de buscar um maior grau de formalização das empresas. Além disso, é por demais oportuno que se abandone o enfoque da oferta em favor do enfoque da demanda, e que essas necessidades sejam alcançadas por meio das instâncias próximas das empresas. Há duas possibilidades de intervenções públicas, uma horizontal e outra vertical. As intervenções horizontais devem procurar atender a necessidade de melhoria da qualidade do empreendedorismo, afetado negativamente pela falta de crescimento econômico. Com ou sem crescimento robusto e sustentável, as grandes instituições de apoio têm muito espaço para atuar na oferta de informações e na remodelação do sistema de crédito e financiamento, hoje insuficiente e ultrapassado. Além disso, essas instituições podem atuar na preparação técnica de recursos humanos que devem atuar junto às redes de empresas e os arranjos produtivos locais. As intervenções verticais, orientadas pela proximidade, devem estar a cargo dos governos estaduais e municipais bem como das organizações não governamentais, inclusive o sistema "S", mas apoiadas por fundos e programas nacionais e federais. Ao intervir, nada melhor do que atender o princípio da modéstia, a fim de evitar a desorganização dos núcleos produtivos, geralmente sustentados por algum tipo de governança adquirida por conta própria. Por fim, os apoios diretos devem ser concentrados, de um lado, no estímulo à acumulação do capital social e ao desenvolvimento da aprendizagem e, de outro, na busca de competitividade das empresas por intermédio do incremento das inovações.

## **Bibliografia**

- AMARAL FILHO, J. do (1999), "A endogeneização no desenvolvimento econômico regional e local", *Revista Planejamento e Políticas Públicas-PPP*, IPEA, n.23, junho, pp. 261-286, Brasília.
- AMARAL FILHO, J. do; AMORIM, M.; ROCHA, G.; MOREIRA, M.V.; RABELO, D.; ARAÚJO, M.R. de; SCIPIÃO, T. (2002), "Núcleos produtivos e arranjos produtivos locais: casos do Ceará", *Anais do Seminário Internacional "Políticas para sistemas produtivos locais de MPME"*, REDESIST, Mangaratiba-Rio de Janeiro, 11/13 de março.
- AMORIM, M. (1998), *Clusters como estratégia de desenvolvimento industrial no Ceará*, Banco do Nordeste, Fortaleza.
- AYDALOT, P. (1986), *Milieux innovateurs en europe*, GREMI, Paris.

- BENKO, G. & LIPIETZ, A. (1992), *Les régions qui gagnent (districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique)*, PUF, Paris.
- BOUTILLIER, S. & UZUNIDIS, D. (1995), *L'Entrepreneur (une analyse socio-économique)*, Economica, Paris.
- CASSIOLATO, J.E. & LASTRES, H.M.M. (1999), *Globalização & Inovação Localizadas, experiências de sistemas locais no Mercosul*, IBICT/MCT, Brasília.
- CHANDLER, A.D. (1977), *The visible hand: The managerial revolution in American Business*, Cambridge, MA: Belknap.
- CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA-CNI (2002), *A indústria e a questão tecnológica*, CNI/FINEP/Ministério da Ciência e Tecnologia, Brasília.
- CAMAGNI, R. (1995), "Espace et temps dans le concept de Milieu Innovateur", in A. Rallet & A. Torre (1995).
- COCCO, G.; URANI, A. & GALVÃO, P. (1999), *Empresários e empregos (nos novos territórios produtivos, o caso da terceira Itália)*, DP&A editora, Rio de Janeiro.
- DE SOTO, H. de (2001), *O mistério do capital*, Editora Record, Rio de Janeiro.
- HIRSCHMAN, A. (1958), *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press.
- HUMPHREY, J. (1995), "Industrial reorganization in developing countries: From models to trajectories. *World Development* 23(1), 149-162.
- JULIEN, P-A (1997), "Théorie économique des PME", in JULIEN, P-A (1997), *Les PME, bilan et perspectives*, Economica, Paris.
- KENNEDY, L. (2001), "Protégée ou condamnée ? Les politiques publiques à l'égard de la petite industrie", *Revue Tiers Monde (la libéralisation économique en Inde: inflexion ou rupture ?)*, n.165, janvier-mars, t.XLII, PUF.
- KRUGMAN, P. (1991), *Geography and Trade*, Leuven University Press/MIT Press, Leuven-London.
- LA ROVERE, R.L. (1999), "As pequenas e Médias Empresas na Economia do Conhecimento: Implicações para Políticas de Inovação", in LASTRES, H. & ALBAGLI, S. (1999), *Informação e Globalização na Era do Conhecimento*, Ed. Campus, Rio de Janeiro.
- LE BORGNE, D. (1991), *La politique industrielle regionale en Italie*, Ministère de l'industrie et de l'Aménagement du Territoire/CEPREMAP, Paris.
- LEMOS, C. (2002), *Inovação em Arranjos e Sistemas de MPME*, Rede de Sistemas Produtivos e Inovativos Locais, Universidade Federal do Rio de Janeiro-UFRJ, RJ.
- MAILLAT, D. (1995), "Milieux Innovateurs et Dynamique Territoriale", in RALLET, A. & TORRE, A. (1995), *Économie Industrielle et Économie Spatiale*, Ed. Economica, Paris.
- MARSHALL, A. (1919), *Industry and trade*, Macmillan, Londres.
- MARSHALL, A. (1982), *Princípios de Economia*, Ed. Abril Cultural, São Paulo.
- OCDE (1996), *Networks of enterprises and local development*, OCDE, Paris.
- OCDE (2001), *The exchange fair of the World Congress on local Clusters*, OCDE/DATAR/CEE, Paris.
- PERROUX, F. (1973), "L'effet d'entraînement: de l'analyse au repérage quantitatif", *Économie Appliquée*, 7:307-20, Paris.
- PIORE, M.J. & SABEL, C.F. (1984), *The second industrial divide (possibilities for prosperity)*, BasicBooks.
- PORTER, M.E. (1990), *The competitive advantage of Nations*, The Free Press, Macmillan, Inc.
- PORTER, M. E. (1998), "Clusters and the new economics of competition", *Harvard Business Review*, nov-dc, 1998.
- PUTNAN, R. (1996), *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press.

- PYKE, F., BECATTINI, G. & SENGENBERGER, W. (1990), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- ROSENFELD, S. A. (1996), “États-Unis: les ‘agglomérations d’entreprises’”, in OCDE (1996) *Réseaux d’entreprises et développement local*.
- SEBRAE (2002), *Como melhorar o Acesso das Micro e Pequenas Empresas ao Crédito e Expandir o Microcrédito*,
- SCHMITZ, H. & NADVI, K (1999), “Clustering and Industrialization: Introduction”, in *World Development*, vol.27, n.9, pp.1503-1554.
- SHUMACHER, E.F. (1983), *O negócio é ser pequeno*, Zahar Editores, Rio de Janeiro.
- STEINDL, J. (1990), *Pequeno e grande capital*, Ed. Hucitec, Unicamp, Campinas.
- TENDLER, J. (2002), “Small Firms, the Informal Sector, and the Devil’s Deal”, *IDS Bulletin* [Institute of Development Studies], Vol.33, n.3, july.
- UNITED NATIONS INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION-UNIDO (2001), *Development of Clusters and Networks of SMEs*, The UNIDO Programme, Vienna.



