

CID OLIVAL FEITOSA

**AGLOMERAÇÕES INDUSTRIAIS COMO FATOR DE
DESENVOLVIMENTO REGIONAL: um estudo de
caso no Nordeste brasileiro**

CID OLIVAL FEITOSA

**AGLOMERAÇÕES INDUSTRIAIS COMO FATOR DE
DESENVOLVIMENTO REGIONAL: um estudo de caso no Nordeste
brasileiro**

**Brasil
2009**

À
Sinhá,
Rivanda
e Augusto César

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	6
---------------------------	----------

Capítulo 1

NOVOS PARADIGMAS PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO.....	8
---	----------

1.1. Algumas considerações sobre as principais Teorias de Desenvolvimento econômico	8
1.2. A Teoria do Desenvolvimento Regional Endógeno	12
1.3. Reestruturação Industrial e Especialização Flexível.....	16
Quadro I – Divisão Industrial	19

Capítulo 2

SISTEMAS INDUSTRIAIS LOCALIZADOS: UMA ABORDAGEM CONCEITUAL	23
---	-----------

2.1. Aglomerações Industriais: diferenças e aspectos comuns	23
Quadro II – Aspectos comuns das abordagens de arranjos produtivos locais	24
2.2. A formação de Distritos Industriais como alternativa para o Desenvolvimento Local	29
2.3. A Experiência Internacional	35
2.3.1. O exemplo da Terceira Itália.....	36
2.3.2. O Vale do Baden-Wurttemberg, na Alemanha	38

Capítulo 3**O PÓLO DE CONFECÇÕES E BORDADOS DE TOBIAS BARRETO/SE40**

3.1. Características da região e herança sociocultural41

Tabela I – Empresas com CGC por número de empregados e pessoas ocupadas no município de Tobias Barreto42

3.2. Aspectos da mão-de-obra local44

3.3. A concorrência e a cooperação interfirmas.....46

3.3.1. O problema da cooperação.....46

3.3.2. Fatores de competitividade do município47

3.4. O papel do Governo e das instituições locais52

Capítulo 4**CONSIDERAÇÕES FINAIS55****BIBLIOGRAFIA59**

APRESENTAÇÃO

Desde a década de 1980 assiste-se ao fortalecimento, no plano internacional, de um tipo de enfoque sobre o desempenho da indústria que prioriza a análise dos ambientes produtivos e sócio-institucionais onde as firmas se localizam.

Diversos fatores foram responsáveis por essa mudança, como a nova concepção do papel do Estado na economia, o processo de globalização e as novas formas de organização industrial, baseadas na aglomeração de pequenas e médias empresas, em um ambiente cooperativo.

Do ponto de vista organizacional, o traço mais forte dessa reestruturação é o surgimento de formações industriais menos verticais e mais flexíveis, como alternativa à grande empresa industrial, hierárquica e gerida em bases tayloristas/fordistas.

Esta abordagem, que foca as concentrações geográficas e setoriais de empresas, clusters ou distritos industriais, atribui importância fundamental às relações interfirmas e com instituições locais e realça aspectos endógenos do desenvolvimento regional.

Nesse novo ambiente de negociar, surgem, ainda, novos princípios e arranjos na organização do trabalho, priorizando as formas de trabalho em grupos de profissionais multifuncionais e novas estratégias empresariais, que buscam melhores condições de competitividade.

A eficiência produtiva dos sistemas industriais localizados tem sido largamente comprovada pelas experiências de alguns sistemas industriais específicos. Os exemplos mais frequentes são os da Terceira Itália, os do Estado do Baden-Württemberg, na Alemanha, os de Oyonnax e Cholet, na França, os do Silicon Valley, nos Estados Unidos. Assim, a formação de clusters ou distritos industriais oferece elementos significativos na elaboração de políticas de desenvolvimento regional.

Com o objetivo de analisar a importância dos distritos industriais para o desenvolvimento econômico de uma região, o presente livro está dividido em quatro partes.

No primeiro capítulo são apresentadas as principais teorias que tratam do estudo sobre o desenvolvimento econômico regional, dando especial atenção à teoria do desenvolvimento regional endógeno. Em seguida, faz-se uma ampla revisão do debate sobre as mudanças organizacionais, trazidas pela aglomeração das empresas em distritos industriais, analisando o valor que as pequenas e médias empresas desempenham na constituição de um sistema industrial organizado e cooperativo.

Diversos autores, os quais serão tratados mais adiante, têm destacado que a concentração industrial verticalizada, presente no modelo fordista de produção vem cedendo espaço a um grande número de firmas, que de forma flexível e desverticalizada produzem bens e serviços diferenciados, para serem vendidos em mercados locais, nacionais e internacionais.

O segundo capítulo volta-se para a análise das pré-condições para a formação de sistemas industriais localizados, apresentando os aspectos que são comuns aos clusters e características específicas de alguns agrupamentos.

Após uma breve distinção entre clusters e distritos industriais, as aglomerações de empresas são apresentadas como modelos de desenvolvimento que ganharam força na Itália, nos últimos anos, e desdobraram-se para outras regiões do continente europeu e do mundo. A partir dessa perspectiva, são apresentados, de forma sucinta, dois casos emblemáticos de distritos industriais, como o caso clássico da Terceira Itália e o do Baden-Württemberg, na Alemanha.

O terceiro capítulo é constituído de um estudo de caso sobre o Pólo de Confecções e Bordados da cidade de Tobias Barreto. Amparado na problemática geral dos distritos industriais, fazendo uso da base de informações do SEBRAE/SE sobre o município (pesquisas qualitativas, Projeto Distritos Industriais Modelo Italiano, Metodologia DLIS), e com o apoio de pesquisa de campo são apresentadas a influência que a cultura local exerce sobre as empresas ali instaladas, as características da mão-de-obra local, a relação interfirmas, no que tange à cooperação e a concorrência, e a participação do Governo e das instituições locais na formação do distrito industrial. Finalmente, o último capítulo é dedicado às considerações finais.

1

NOVOS PARADIGMAS PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

1.1 – Algumas considerações sobre as principais Teorias de Desenvolvimento Econômico Regional

Pode-se dizer que o desenvolvimento econômico não se distribui de forma homogênea no espaço. As verificações das constantes disparidades de renda e de crescimento econômico são indícios da existência de características específicas em cada região, que levam a análises detalhadas sobre a distribuição espacial do desenvolvimento econômico.

O que se observa, no entanto, é que durante muito tempo houve simplificações e limitações acerca dos problemas regionais, reduzindo, por conseguinte, o ramo da ciência econômica que trata do desenvolvimento regional. Contudo, as questões espaciais e de localização começam a ganhar importância quando fatores como mão-de-obra e recursos naturais passam a ser identificados como itens que podem levar à existência de vantagens competitivas dentro de uma determinada região.

Para Krugman (1991) *apud* Nasser (2000), a não utilização de características espaciais na teoria econômica estava relacionada à forma como se analisava a estrutura de mercado. Fazia-se necessário abandonar a idéia de concorrência perfeita e retornos constantes de escala, hipóteses dominantes durante muito tempo no pensamento econômico.

De acordo com Mills e Nijkamp (1986) *apud* Nasser (2000, p. 149):

“a economia regional, inicialmente, era uma analogia à economia em geral, diferenciando-se por tratar o espaço geográfico como uma amostra de vários problemas de alocação. Posteriormente, enfatizaram-se as características endógenas do espaço geográfico e suas implicações para a evolução do sistema econômico, obtendo-se um grande progresso ao se alcançar uma compreensão maior da estrutura e evolução do sistema espacial econômico”.

Um primeiro conceito fundamental a balizar o conhecimento sobre o desenvolvimento econômico regional é o conceito de *Espaço Econômico*, cujo primeiro conjunto de abordagens, de autores como Von Thünen, Alfred Weber e Lösch, concentrava-se basicamente em entender como as atividades econômicas se distribuíam no meio geográfico.

A análise de Von Thünen, conhecida como os *Anéis de Von Thünen*, visava explicar como se desenvolvia o distanciamento das atividades agrícolas do centro do mercado, tendo como objetivo a maximização da renda da terra. Assim, devido ao aumento dos custos de transporte, as culturas mais nobres tenderiam a ocupar as localizações mais próximas ao núcleo central, reservando as partes externas às culturas de menor rendimento, mas com custos de transporte inferiores. Mais tarde, Weber procurou explicar as razões da localização industrial, ressaltando o papel dos custos de transporte, de matérias-primas e produtos acabados e o deslocamento da mão-de-obra, em função da localização daqueles e dos mercados consumidores (Diniz, 2000).

Na década de 1930, foram desenvolvidos os trabalhos de Lösch – *Teoria sobre Sistemas de Cidades*, que a partir de hipóteses como planície homogênea, população igualmente distribuída por todo o território sob análise, existência de economias de escala e concorrência perfeita, indicava que as atividades econômicas estariam no centro das áreas de mercado, que eram uniformes e combinavam escala e custo de transportes, como observa Diniz (2000).

Posteriormente, Christaller desenvolveu a *Teoria dos Lugares Centrais*, com a noção de centralidade urbana. A idéia principal era de que os espaços econômicos se organizariam, de forma natural, em um centro econômico. Assim, seria possível hierarquizar as regiões econômicas de acordo com a sua posição geográfica. Dessa forma, os obstáculos naturais e de infra-estrutura seriam fundamentais para determinar maior ou menor centralidade de um produto e de uma cidade. Quanto menores fossem os custos

econômicos associados à distância, maiores seriam as possibilidades de um bem ou serviço vir a se constituir como central.

Diniz (2000) ressalta que, de maneira alternativa, e seguindo a teoria schumpeteriana, foi introduzida a variável inovação tecnológica como elemento central na dinâmica econômica e no crescimento. Neste sentido, Perroux desenvolveu, ao longo das décadas de 1940 e 1950, a noção de *Pólo de Crescimento* ou desenvolvimento, explicando as razões do processo de concentração e o papel das empresas líderes, indústrias motrizes e chaves (capazes de gerar efeitos de encadeamento e integração) no processo de crescimento regional ou local.

Segundo Pires (1998), a aglomeração territorial de indústrias motrizes acaba determinando o surgimento de um pólo industrial complexo que, a partir da intensificação das atividades econômicas, gera novos padrões de consumo, promovendo o aumento de necessidades coletivas como habitação, transportes, serviços públicos, colaborando também para a formação de empresários e trabalhadores qualificados. A constituição desses pólos industriais acabaria modificando o meio geográfico, gerando uma acumulação de recursos, tanto materiais quanto humanos, que seria traduzida pelas disparidades inter-regionais.

Mais tarde, Myrdal explicou a desigualdade do desenvolvimento econômico, com a noção de *Causação Circular Cumulativa* mostrando que o capital e os recursos humanos tenderiam a ir para as regiões mais desenvolvidas, o que perpetuaria a desigualdade. Seguindo a mesma linha de raciocínio, Hirshman, com seus *Efeitos para Frente e para Trás*, argumenta que o desenvolvimento é por natureza desequilibrado e que determinadas regiões devem ser pólos de crescimento, que serão estendidos para outras regiões, através de uma cadeia de desequilíbrios.

Durante os anos de 1960-1970 surgem dois novos conceitos, que irão criticar a Teoria dos Lugares Centrais ao apontarem a utilização do espaço homogêneo como a grande fragilidade desta teoria.

Segundo Benko (1999), nos anos de 1960 domina a idéia de que cada área geográfica passaria pelos mesmos estágios de crescimento, mencionados no esquema histórico de Colin Clark, a saber: um momento pré-industrial (também chamado de “era primária”), depois industrial (“era secundária”) e, por fim, pós-industrial (“era terciária” ou “quaternária”). Mas, nem todos os países (ou regiões) promoveriam o desenvolvimento no mesmo instante; cada país teria um momento próprio para dar início ao seu crescimento, o que explicaria o subdesenvolvimento relativo de alguns países em relação a outros. Além

disso, os produtos inventados nas zonas mais desenvolvidas tenderiam a ser substituídos por produtos cada vez mais modernos, transferindo aqueles considerados “obsoletos” para as regiões menos desenvolvidas. Este processo ficou conhecido como *Ciclo de Produtos*, de Vernon.

Defendendo ainda a noção de crescimento desequilibrado, a CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina) procurou explicar o atraso dos países latino-americanos através dos desgastes nas relações de troca. A *Teoria da Dependência*, como ficou conhecida, afirmava que as causas do subdesenvolvimento de alguns países seriam explicadas pelo desenvolvimento de outros, ou seja, por não conseguirem atingir o estágio capitalista industrial seria consolidada uma divisão internacional do trabalho entre um centro dominante, manufatureiro e terciário, e uma periferia dominada, exportadora de bens primários, agrícolas e minerais.

Nas décadas subseqüentes, aspectos não tangíveis, fundamentados na cultura local, no comportamento da sociedade civil, na organização institucional e produtiva, nas novas formas de competição e cooperação começam a ganhar importância na explicação do desenvolvimento regional ou local.

Com isso, a capacidade da sociedade liderar o seu próprio desenvolvimento regional, condicionando-o à mobilização dos fatores produtivos disponíveis em sua área e ao seu potencial endógeno, traduz a forma de desenvolvimento regional denominado endógeno. Assim, o sucesso econômico de cada país ou região passa a depender da capacidade de se especializar naquilo que consiga estabelecer vantagens comparativas efetivas e dinâmicas, decorrentes do seu estoque de atributos e da capacidade local de promoção continuada de sua inovação (Benko, 1999).

Dessa forma, tem-se a idéia de que o desenvolvimento está enraizado nas condições locais, sejam elas materiais ou imateriais, alterando o foco do planejamento regional, direcionando-o para a localidade.

Neste caminho, a contribuição da teoria endogenista foi identificar que fatores de produção atualmente decisivos, como o capital social, capital humano, conhecimento, P&D e informação, eram determinados dentro da região e não de forma exógena, como até então era entendido. Por conseguinte, logo se conclui que as regiões dotadas destes fatores ou estrategicamente direcionadas para desenvolvê-los inteiramente teria as melhores condições de atingir um desenvolvimento acelerado e equilibrado (Souza Filho, 2002).

1.2 – A Teoria do Desenvolvimento Regional Endógeno

Na década de 1980, surge uma nova concepção de desenvolvimento, cujo sucesso e crescimento de regiões industriais seriam devidos à sua dinâmica interna, denominada de teoria do desenvolvimento regional endógeno.

O desenvolvimento regional endógeno, segundo Amaral Filho (1999, p. 2), pode ser definido como:

“(...) um processo de crescimento econômico implicando em uma contínua ampliação da capacidade de agregação de valor sobre a produção bem como da capacidade de absorção da região, cujo desdobramento é a retenção do excedente econômico gerado na economia local e/ou a atração de excedentes provenientes de outras regiões. Este processo tem como resultado a ampliação do emprego, do produto e da renda do local ou da região mais ou menos definido dentro de um modelo específico de desenvolvimento regional”.

Sengemberger e Pike (1999) observam que esse tipo de desenvolvimento busca promover um compromisso das iniciativas empresariais com o desenvolvimento local, criando uma identidade regional econômica, política e cultural. Além disso, as instituições sediadas no município poderiam servir para integrar os atores-chave – firmas, associações de negócios, sindicatos, bancos – e todos os grupos que participassem dos esforços de desenvolvimento regional.

O novo modelo de desenvolvimento regional tem como principal característica a ampliação da base de decisões autônomas por parte dos atores locais, colocando nas mãos destes o destino da economia local ou regional. Este modelo caracteriza-se por ser realizado de “baixo para cima”, ou seja, partindo das potencialidades socioeconômicas originais do local, no lugar de um desenvolvimento estruturado de “cima para baixo”, isto é, partindo do planejamento e intervenção conduzidos pelo Estado nacional (Amaral Filho, 1996).

O surgimento da teoria do desenvolvimento endógeno acontece a partir da ruptura com a teoria tradicional do crescimento, de Solow. Segundo esta última, o crescimento baseava-se na idéia de que o volume de Produção (Y) era função de três fatores, Recursos Naturais (N), Capital (K) e Trabalho (L): $Y = f(N, K, L)$. Assim, para obter uma variação da produção (dY) era necessário que houvesse uma soma de pequenas variações dos três fatores, que podiam ser medidos por coeficientes chamados de produtividades marginais dos fatores.

O ponto central da ruptura da velha teoria e da nova teoria está no fato de substituir a sentença dos rendimentos constantes em favor dos rendimentos crescentes de escala. A partir disso, fatores antes considerados exógenos ao processo, como capital humano, conhecimento, informação, pesquisa e desenvolvimento etc., passam a dividir o mesmo espaço com os tradicionais capital e trabalho, na composição da função de produção agregada.

E, ainda, o reconhecimento dos neoclássicos acerca desta sentença foi imprescindível para firmar o caráter endógeno desses (novos) fatores de produção e suas influências sobre os rendimentos crescentes e o crescimento sustentado. Assim, as regiões que estiverem melhor abastecidas com esses fatores poderão aumentar, com maior facilidade, o valor agregado da produção, a produtividade do sistema produtivo, acelerar o crescimento, aumentar o produto e possibilitar uma melhor distribuição da renda (Amaral Filho, 1996).

Barquero (1995) distingue duas dimensões no desenvolvimento regional endógeno. Uma primeira econômica, na qual a sociedade empresarial local utiliza sua capacidade para organizar, da forma mais produtora possível, os fatores produtivos da região. Uma segunda sociocultural, onde os valores e as instituições locais servem de base para o desenvolvimento da região. Nas palavras do autor:

“Dado o caráter não substituível da capacidade empresarial e das inovações no crescimento econômico, o processo de desenvolvimento somente pode ser possível em um entorno sociocultural que premie o espírito empreendedor, confie nos valores e nas energias locais, valorize positivamente a mudança, estimule a concorrência e aceite o risco. De qualquer forma, o desenvolvimento necessita criar seu próprio ambiente cultural, seja de forma espontânea, seja induzida, a partir da atuação dos agentes públicos e/ou privados” (Barquero, 199, p. 234).

O caráter endógeno do desenvolvimento não quer dizer que este modelo é autocentrado na própria região ou no local, com tendências ao isolamento e ao fechamento. Ao contrário, o desenvolvimento endógeno deve ser entendido como um processo de transformação, fortalecimento e qualificação das estruturas internas da região.

Além disso, os fatores propulsores do modelo podem ser considerado tanto pelo lado da endogenização da poupança ou do excedente externo como pelo lado do conhecimento e das inovações e competências tecnológicas, com repercussões sobre o crescimento da produtividade dos fatores. Tudo isso com o objetivo de criar condições

favoráveis para atrair e consolidar o desenvolvimento originalmente local, sob a perspectiva de uma economia globalizada e sustentável (Amaral Filho, 1999).

Assim, o papel do Estado dentro dos novos paradigmas de desenvolvimento local/regional deve estar voltado para as instâncias locais, visto que estas possuem maiores vantagens sobre as instâncias governamentais centrais, na medida em que elas estão mais próximas dos utilizadores finais dos bens e serviços, podendo captar melhor as informações e manter uma interação em tempo real com produtores e consumidores.

Em várias regiões do mundo, o desenvolvimento regional proveniente de ações locais tem acontecido sob diversas e variadas formas, porém as políticas de incentivos fiscais do passado não estão mais em sintonia com as estratégias modernas de desenvolvimento regional. Ao invés de prover subsídios indiscriminados para indústrias ou empresas, os governos estão reconhecendo que a melhor política regional é a de criar um ambiente mais favorável nas regiões, para que estas possam enfrentar os desafios da competição e dos avanços tecnológicos (Galvão, 1998).

No Brasil ainda tem sido destacada como promoção do desenvolvimento local uma verdadeira guerra fiscal, entre estados federados, no sentido de criar condições de atração de investimentos tendo como principal arma a renúncia fiscal (sobre o ICMS), em favor dos investimentos hóspedes. A guerra fiscal tem sido estimulada tanto pela necessidade de os governos locais criarem novos postos de emprego no setor privado, quanto pelo forte processo de deslocalização industrial, verificado entre países e regiões industrializados, com alto custo de mão-de-obra, e países e regiões em desenvolvimento, com baixo custo de mão-de-obra.

Este tipo de estratégia, embora busque uma substituição parcial da política regional por uma política local, quando praticado isoladamente mostra-se insuficiente e insustentável na promoção do desenvolvimento endógeno da economia local. Isso significa que tal instrumento, isoladamente, não tem força suficiente para criar um sistema produtivo local coerente e sustentável. Pelo contrário, a renúncia fiscal pode criar um amontoado de empresas sem ligações entre si e com o local, podendo desaparecer com o tempo, ou seja, as empresas usam os incentivos para abrir fábricas em períodos de prosperidade rápida e as fecham em tempos de recessão, criando, portanto, apenas surto de expansão precário e transitório (Sengemberger e Pike, 1999).

Verifica-se, também, que os investimentos em infra-estrutura, realizados pelo Estado em determinada região são fundamentais para a criação de aglomerações de atividades e externalidades positivas para o capital privado (redução dos custos de

transação, transporte, produção, acesso a mercados), mas não são suficientes para desenvolver um espírito dinâmico de endogenização do excedente local e atrair excedentes de outras regiões.

Dessa forma, faz-se necessário que o Estado promova a geração de poupança pública local e a recuperação da capacidade de investimento, a fim de melhorar e recuperar a infra-estrutura e de criar um efeito multiplicador sobre o emprego, produto, renda e investimento privados.

Amaral Filho (1999, p. 7) apresenta argumentos semelhantes ao afirmar que:

“Para que produza efeitos multiplicadores crescentes e virtuosos sobre o produto e a renda, a referida política deve estar contida numa estratégia global de desenvolvimento da região ou do estado cujos mecanismos estejam administrativa, econômico e politicamente fundamentados, com o objetivo de evitar a formação de ‘enclaves’ ou a aglomeração de indústrias sem coerência interna nas suas interconexões”.

Dentro da concepção de que o desenvolvimento endógeno necessita de uma articulação interna entre os agentes econômicos, a formação de aglomerações industriais apresenta-se como uma alternativa exitosa na promoção do crescimento econômico.

Garofoli (1992) *apud* Amaral Filho (1996) menciona que entre os modelos de desenvolvimento endógeno, os casos mais interessantes e paradigmáticos são aqueles constituídos pelos sistemas de pequenas empresas ou pequenos empreendimentos circunscritos sob um território (tipo território-sistema ou distrito industrial). Trata-se de sistemas que produzem verdadeiras intensificações localizadas de economias externas, que determinam intensas aglomerações de empresas, fabricando o mesmo produto ou gravitando em torno de uma produção típica.

Neste sentido, os distritos industriais representam uma das formas bem sucedidas do desenvolvimento regional endógeno capaz de criar tecnologias adaptadas às necessidades da região e aumentar sua autonomia, através da mobilização dos recursos existentes e de uma organização local criada por ela mesma.

No entanto, a forma e a composição do desenvolvimento endógeno devem variar de região para região e irão depender das estruturas socioeconômicas e culturais, institucionais e político-decisórias prevalentes nos respectivos espaços. Assim, embora o universo de valores, da região ou do local, deva permanecer receptivo às novas tendências e aos novos paradigmas de desenvolvimento, esse mesmo universo não deve ser cooptado por caricaturas ou por imitações de modelos de outras regiões.

1.3 – Reestruturação Industrial e Especialização Flexível

As transformações ocorridas nas teorias de desenvolvimento econômico regional, segundo Amaral Filho (1999), são devidas à crise e declínio de regiões tradicionalmente industrializadas e ao surgimento de novos paradigmas de industrialização e de desenvolvimento locais. Desde a década de 1970, a economia mundial vem passando por mudanças significativas no que se refere ao seu padrão de acumulação. Galvão (1998) afirma que essas mudanças seriam resultado tanto da intensificação da competição internacional quanto das frequentes alterações nos padrões de demanda, visto que os consumidores estão buscando produtos cada vez mais diferenciados e de melhor qualidade.

Neste sentido, fenômenos como o da globalização e da emergência de novos paradigmas tecnológicos criaram restrições à preservação das velhas formas de organização e abriram espaço para o progresso e o avanço social, em novas bases.

Souza (1992) afirma que, com a introdução das novas tecnologias, percebe-se o esgotamento, em algumas regiões, do modelo de produção fordista/taylorista – centrado na produção em massa de produtos padronizados -, e o surgimento de um modelo alternativo, o de especialização flexível¹ – sistema mais inovativo e flexível em termos de máquinas, produtos e trabalhadores, em condições de responder mais facilmente às incessantes mudanças na produção, por pressupor uma estratégia de permanente inovação.

O modelo de produção taylorista/fordista, hegemônico até a década de 1970, caracteriza-se por ter nas suas organizações uma estrutura predominantemente formal, hierarquizada, com centralização de informações e de decisões, dentro da base das grandes empresas industriais. Sua produção em massa apresenta bens de baixa diferenciação, havendo uma padronização do maquinário e do equipamento, da mão-de-obra e das matérias-primas.

A organização e a gestão do trabalho baseia-se na divisão das tarefas e especialização do trabalhador, separando a execução da produção (ficando a execução a cargo dos níveis hierárquicos mais elevados). Além disso, busca-se um aumento do controle da produção, de acordo com padrões estabelecidos, tornando o trabalho rotineiro,

¹ Segundo Cattani (1999), o conceito de especialização flexível é atribuída a Michael Piore e Charles Sabel (1984) em *The second industrial divide*, constituindo-se um modelo alternativo para a produção capitalista, o qual se fundamenta em elementos da produção artesanal em pequenos lotes, com tecnologia de múltiplos propósitos, com trabalhadores qualificados e capacidade de alterar a produção com baixos custos de reconversão.

com pequeno grau de envolvimento dos operários e com a produção estimulada principalmente por incentivos financeiros.

Com o aumento da concorrência internacional e a globalização da economia, este padrão de acumulação de capital entrou em crise, devido a fatores como a saturação do mercado de bens duráveis, a perda do poder aquisitivo, a entrada de novos países produtores e a formação de blocos regionais, dentre outros (Garay, 1997).

Dessa forma, o aumento da competição pressionou as empresas a adotarem um processo de reestruturação produtiva, visando adequar o aparelho produtivo às novas exigências de um mercado de muita produção e pouco consumo, com produtos de qualidade e constante inovação. Essa constatação faz Salermo (1995) *apud* Garay (1997), afirmar que:

“Urgem, assim, estruturas organizacionais mais planas, mais ágeis e mais enxutas que possibilitem uma redução de custos e uma diferenciação das empresas frente seus concorrentes, via ações como lançamento de novos produtos, aumento da qualidade, rapidez na entrega e melhora do nível de serviço associado ao produto”.

Diante deste cenário, emerge o conceito de especialização flexível, que, segundo Galvão (1998) defende a idéia de uma crise no paradigma fordista de acumulação, baseado na produção em massa, e a sua substituição por métodos flexíveis de produção, em que tanto o capital quanto a mão-de-obra deverão se prestar a propósitos cada vez mais gerais e serem capazes de operar dentro de contextos que exigem rápidas mudanças para a criação de novos produtos.

Pode-se perceber esse argumento, de forma mais clara, quando Botelho (1998) declara que:

“A produção capitalista, sob a égide do modelo de especialização flexível, contrapõe-se às rigidities fordistas e caracteriza-se pela flexibilidade derivada da utilização de tecnologias de base microeletrônica (máquinas multipropósitos) e de trabalhadores polivalentes (com múltiplas qualificações), o que propicia produções diversificadas. A presença nas empresas de trabalhadores multiqualificados e aptos a intervirem na totalidade do processo de produção, bem como os menores níveis hierárquicos conferem maior flexibilidade ao processo produtivo, na medida em que rompem com a tradicional separação entre trabalho de concepção e de execução” (Botelho, 1998, p. 109-110).

Em um nível macroeconômico, a especialização flexível desloca a produção fordista para mercados em constante mudanças, flexíveis e inovativos. No nível microeconômico, a especialização flexível caracteriza-se pela fabricação de artigos

variados e produzido por operários polivalentes e por equipamentos que se prestam a várias funções (Rasmussem, Schmitz, Van Dijk, 1992 *apud* Hsaini, 1997).

Para adaptar-se continuamente às variações da demanda, vários princípios organizacionais são propostos pelo modelo de desenvolvimento da especialização flexível, como descreve Hsaini (1997). Estes princípios podem ser resumidos da seguinte forma:

- a) utilização de uma tecnologia flexível, que se materializa por máquinas de uso geral (ou ainda flexível), permitindo passar rapidamente de um produto para outro, sem que o equipamento produtivo precise passar, a cada mudança de modelo, por uma imobilização ou por modificações mecânicas fundamentais;
- b) utilização de uma mão-de-obra qualificada e polivalente, com uma integração das tarefas manuais e intelectuais;
- c) colaboração permanente entre os diversos níveis hierárquicos da empresa no campo da inovação do produto, o que implica uma hierarquia em princípio horizontal;
- d) fluidez das relações produtivas entre as diferentes unidades de produção do sistema de especialização flexível, a fim de responder prontamente às atividades qualitativas permanentes da demanda (Hsaini, 1997: 145-146).

As principais características que diferenciam o modelo de produção em massa e o da especialização flexível podem ser observados no Quadro I, elaborado por Schmitz (1998) *apud* Souza (1992: 331)

Quadro I

Divisão Industrial

Discriminação	Produção em Massa	Especialização Flexível
Tamanho da firma/unidade de produção	Grande (corporação)	Pequena e grandes
Tecnologia	Máquinas dedicadas especializadas	Máquinas de multiusos
Trabalho	Treinamento restrito	Treinamento amplo
	Separação da concepção e execução	Integração da concepção e execução
	Tarefa fragmentada e rotineira	Tarefas variadas e com múltiplas habilidades
	Classificação estrita de cargos	Classificação ampla de cargos
Gerenciamento	Hierárquico e formal	Horizontalidade, informal
Produto	Volume elevado	Lotes pequeno e grande, unidades avulsas
	Gama limitada de produtos padronizados	Produtos variados ou feitos sob encomenda
Comportamento competitivo	Estratégia de controle do mercado	Rápida adaptação à mudanças, inovação
Estrutura institucional	Centralizada	Descentralizada
	Nacional e multinacional	Instituições locais que unem competição e cooperação
Keynesianismo		

FONTE: SCHMITZ, H. (1988). Flexible especialization: a new paradigm of small-scale industrialization? Sussex, IDS *apud* Souza (1992)

Pela observação das características da especialização flexível, a partir da existência de uma divisão industrial, Piore & Sabel (1984) *apud* Souza (1992) sistematizam duas formas possíveis de reação das empresas e economias nacionais. Em uma, continuariam a predominar as características do modelo de produção em massa, talvez "transmutado" e

mais adaptado às novas condições; na outra, as dimensões do modelo de especialização flexível ocupariam a posição nuclear.

Sengenberger e Pike (1999), observam que no cenário da reestruturação industrial houve um aumento da participação das pequenas empresas e estabelecimentos no total de postos de trabalho, principalmente ganhando terreno das grandes fábricas. Argumenta-se que as pequenas empresas são mais flexíveis, eficientes e capazes de adaptar-se às exigências do mercado do que as empresas grandes, pesadas e burocratizadas.

Vários fatores influenciaram essa mudança. Um deles indica que a criação e a expansão das pequenas empresas constituem uma reação ao declínio econômico repentino. A escassez de oportunidade de trabalho assalariado em um período de desemprego em massa induz, ou até força, os trabalhadores a procurarem emprego no setor de pequenas empresas ou criarem seus próprios negócios, usando máquinas e equipamento baratos de segunda mão comprados em firmas que vão à falência.

Por outro lado, essas novas formas de produção são decorrentes das mudanças organizacionais das grandes empresas, que também modificaram o seu perfil organizacional, em decorrência de três fatores. O primeiro deles é a descentralização das grandes corporações, através da qual grandes empresas são desmembradas em plantas menores, na forma de subsidiárias instaladas em várias regiões do país ou do mundo; o segundo é a concessão do seu direito de produção a outras empresas, na forma de licenciamento e de *franchising*; por fim, a desintegração ou desverticalização das grandes empresas, manifestada de várias formas, dentre elas a terceirização e a subcontratação (Sengenberger e Pike, 1999).

Entretanto, mesmo com a aceleração do crescimento de firmas de pequeno e médio porte no cenário mundial, constata-se que a mortalidade desse segmento ainda é muito grande. Isso acontece porque o ambiente em que elas operam é extremamente competitivo e envolve muitos riscos e incertezas, por uma série de razões: problemas de gestão, insuficiência de financiamento adequado, questões relacionadas à comercialização e marketing, menor capacidade de obtenção de informações sobre mudanças em tecnologias e no comportamento do consumidor, dentre outros.

Dessa forma, as pequenas e médias empresas precisam desenvolver uma capacidade de sobrevivência centrada na inovação e na incorporação de novas tecnologias. Santos (1998) *apud* Cândido e Abreu (2000) ressalta que as pequenas e médias empresas, isoladamente, não têm condições de arcar com os investimentos necessários à superação dos problemas mencionados. E que a solução seria uma forma de atuação conjunta e

associativa, na qual pudessem compartilhar os investimentos e benefícios resultantes de projetos desenvolvidos em conjunto, direcionados para a solução de problemas comuns.

A partir dessa atuação conjunta, surgem novos espaços industriais provenientes, em grande medida, da tendência de desintegração vertical dos processos produtivos gerada pelas deseconomias de escala e escopo das grandes corporações. Esse processo desemboca na aglomeração de empresas ou grupos de empresas, em certos locais e regiões, que passam a desenvolver fortes relações baseadas na complementaridade e na cooperação (Galvão, 1998).

Com a aglomeração de pequenas empresas, as dificuldades encontradas nos mercados, enquanto agentes individuais passam a ser superados, pois, juntas, estas empresas conseguem obter economias de escala que somente as grandes firmas possuem. Isso faz com que Galvão (1998) afirme que *"a organização industrial pode ser mais importante do que qualquer incentivo fiscal ou financeiro"*.

Da mesma maneira que as firmas precisam ser inovativas para sobreviverem num ambiente mais competitivo, as regiões, onde se localizam as firmas, também estão sujeitas às mesmas restrições, precisando desenvolver instituições ágeis e inovativas. Assim, essas regiões precisam mobilizar os agentes produtivos, a comunidade local e os governos para promoverem o crescimento econômico e o aumento do bem-estar da população.

Torna-se necessário criar um conjunto de iniciativas para o desenvolvimento de novas vantagens competitivas nessas áreas, através de investimentos em diferenciação de produtos, marketing e propaganda, aperfeiçoamento da mão-de-obra, atividades de P&D, além dos tradicionais investimentos em infra-estrutura física e social – como estradas, portos e aeroportos, saneamento, habitação, saúde, educação etc.

Surgem, assim, as regiões inovativas, ou seja, regiões que propiciam um ambiente favorável a atração de investimentos, desenvolvem e fortalecem instituições que promovem a transformação e a aceitação de inovações na sua base econômica e que propiciam um maior grau de coesão interna e de integração espacial dentro da região (Galvão, 1998).

Neste sentido, Hsaini (1997) apresenta quatro formas que o modelo de especialização flexível pode assumir, utilizados por Piore & Sabel (1984), para melhor descrever os aglomerados industriais. São elas:

- conglomerados regionais, formados por um núcleo de pequenas empresas especializadas em uma fase específica da produção e reunidas por relações de concorrência e cooperação;
- federações de empresas, compostas de pequenas e médias empresas, especializadas nas mais diversas fases da produção e ligadas, entre si, por laços familiares;
- sistema “solar”, que é uma estrutura na qual os fornecedores e/ou subsidiárias gravitam ao redor de uma empresa de grandes proporções;
- empresas descentralizadas internamente, reagrupando ateliês artesanais. (Hsaini, 1997, p. 148-149).

Essas formas de organização representam a possibilidade de diferentes respostas a um mesmo problema que se coloca ao padrão da especialização flexível: a concorrência e a cooperação devem ocorrer simultaneamente (Souza, 1992). A concorrência como estímulo para a inovação e a cooperação como facilitador do processo produtivo, mantendo a coesão e evitando uma concorrência destrutiva.

Neste sentido, a combinação entre concorrência e competição interfirmas exerce um importante papel no processo de inovação das empresas, destacando o papel positivo que a especialização flexível exerce sobre o desenvolvimento regional, em particular na dinâmica dos distritos industriais.

Os distritos industriais caracterizam-se pela concentração regional de pequenas unidades produtoras de um mesmo segmento, fator que facilita a cooperação entre elas, e a presença de agentes e instituições capazes de coordenar as relações interfirmas. O sucesso desse tipo de organização industrial pode ser verificado tanto em termos dos ganhos de produtividade como no que tange à geração de emprego (Rosandiski & Garcia, 1996).

Por fim, os distritos industriais formados a partir de pequenas e médias empresas e contando com o apoio de instituições públicas podem representar o núcleo da economia de uma região, contribuindo para uma certa estabilidade em termos de emprego e renda. Assim, o desenvolvimento local requer a produção organizada ao longo de todo o território (através de pequenas e médias empresas), capaz de incluir todos os indivíduos da localidade em um regime de acumulação, que combine cooperação e competência, pois transfere-se o lugar da produção da fábrica fordista para o território das cidades.

2 SISTEMAS INDUSTRIAIS LOCALIZADOS: UMA ABORDAGEM CONCEITUAL

2.1 – Aglomerações Industriais: diferenças e aspectos comuns

Desde a década de 1980, assiste-se ao fortalecimento de um tipo de abordagem sobre o desempenho da indústria que prioriza a análise dos ambientes produtivos e sócio-institucionais onde as firmas se localizam (Lins, 1999). Neste sentido, verifica-se uma análise localizada não apenas na empresa individual, mas principalmente nas relações entre as firmas e entre estas e as demais instituições dentro de um espaço geograficamente delimitado, bem como nas novas formas de intervenção do Estado na promoção da política industrial e tecnológica (Cassiolato e Lastres, 2001).

Cassiolato e Lastres (2001) têm lembrado que vários autores enfatizam a importância da proximidade geográfica das empresas para explicar o desempenho competitivo das firmas. Essa proximidade geográfica facilita a formação de economias de aglomeração (*clustering*), que, por sua vez, promovem o desenvolvimento de distritos industriais.

Diversos são os conceitos e terminologias que buscam descrever as aglomerações industriais. Contudo, apesar de distintas entre si, essas abordagens apresentam similaridades, no que se refere às estruturas, operações e atores envolvidos. As diferenças que normalmente aparecem estão ligadas às especificidades de casos concretos ou ao peso dado a determinada característica do *cluster* (Cassiolato e Lastres, 2001).

O que se verifica é que os principais pontos em comum das diversas abordagens estão ligados a fatores como localização, atores envolvidos e características da produção, do trabalhador e do empresário. O Quadro II apresenta esses itens, sem o objetivo de aprofundar a análise sobre cada um deles.

Quadro II
Aspectos comuns das abordagens de arranjos produtivos locais

Localização	Proximidade ou concentração geográfica
Atores	Grupos de pequenas empresas Pequenas empresas nucleadas por grande empresa Associações, instituições de suporte, serviços, ensino e pesquisa, fomento, financeiras etc.
Características	Intensa divisão de trabalho entre as firmas Flexibilidade de produção e de organização Especialização Mão-de-obra qualificada Competição entre firmas baseada em inovação Estreita colaboração entre as firmas e demais agentes Fluxo intenso de informações Identidade cultural entre os agentes Relações de confiança entre os agentes Complementaridades e sinergias

Fonte: LEMOS, C. (1997) *apud* Cassiolato e Lastres (2001)

Segundo Porter (1999), as concentrações geográficas de empresas (*clusters*) ganham cada vez mais importância, ante a globalização econômica, por apresentarem vantagens competitivas locais – conhecimento, relacionamento, motivação – com os quais os concorrentes geograficamente distantes não conseguem competir.

Uma definição ampla sobre aglomerações, de acordo com Cassiolato e Lastres (2001), inclui redes de produtores e consumidores, fornecedores de bens e serviços, instituições que criam e adicionam valor - tais como distritos ou pólos industriais, *clusters*, redes -, que privilegiam e possibilitam a introdução de novos produtos e processos na economia.

Para Garcez (2000), a ideia de que há ganhos na formação de aglomerações setoriais em determinado espaço geográfico permeia o pensamento econômico desde o século XIX, a partir da análise dos distritos industriais britânicos, por Alfred Marshall.

“Marshall destacou as economias que freqüentemente são asseguradas pela concentração de várias pequenas empresas, com características similares e em

determinada localidade'. O autor referiu-se a esses ganhos como 'economias externas' e os viu como particularmente relevantes para pequenas empresas. Tal conceito foi introduzido por Marshall com o objetivo de definir porque e como o fator locacional importa e porque e como pequenas empresas podem ser eficientes e competitivas. Essas localidades foram denominadas de 'indústrias localizadas' ou 'distritos industriais'' (Garcez, 2000, p. 353).

As economias externas de Marshall são essenciais para entender as vantagens eficientes que as pequenas empresas conquistam quando agrupadas. A ocorrência da ação conjunta é que vai determinar a possibilidade de inserção no panorama competitivo em níveis melhor posicionados, promovendo os chamados ganhos de eficiência e elevando a competitividade (Garcez, 2000). Daí resulta a eficiência coletiva², que abrange tanto os efeitos das externalidades quanto os da busca pela ação conjunta e procura captar a idéia de que a competitividade não pode ser entendida através do foco em firmas individuais.

A partir das aglomerações industriais emerge o conceito de *clusters*, que, segundo Porter (1999, p. 2):

“(...) são concentrações geográficas de empresas em determinado setor de atividade e companhias correlatas. Estas podem ser, por exemplo, fornecedores de insumos especiais – componentes, máquinas, serviços – ou provedores de infra-estrutura especializada. Em geral, os clusters também se expandem diretamente em direção aos canais de distribuição e clientes e marginalmente em direção aos fabricantes de produtos complementares e empresas de setores afins. Muitos clusters incluem ainda instituições, governamentais ou não, como universidades, entidades normativas e associações comerciais. Essas instituições oferecem treinamento, informação, pesquisa e apoio técnico.”

Para Amaral Filho (1999), o conceito de *cluster* procura recuperar alguns conceitos tradicionais, como pólo de crescimento e efeitos para frente e para trás, 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.

Essa recuperação é processada através da incorporação de vários elementos que aparecem nos exemplos exitosos de desenvolvimento endógeno e que estavam ausentes nos conceitos e modelos tradicionais, como articulação sistêmica da indústria com ela mesma, com o ambiente externo e instituições públicas e privadas; associação entre a indústria e os atores e agentes locais; e, forte vocação externa (Amaral Filho, 1999).

² Schmitz (1997) define eficiência coletiva como “vantagem competitiva derivada de externalidades locais e ação conjunta”.

Segundo Britto (2000), a literatura especializada sobre *clusters* geralmente associa este tipo de arranjo a um conjunto de empresas e instituições espacialmente concentradas. Para o autor, os *clusters*:

“(...) geralmente incluem firmas interdependentes (incluindo fornecedores especializados), agentes produtores do conhecimento (universidades, institutos de pesquisa, empresas de consultoria etc.), instituições-ponte (consórcios, incubadoras etc.) e consumidores, os quais se articulam entre si através de uma cadeia produtiva espacial e setorialmente localizada”.

Neste sentido, Suzigan [s.n.t.] observa que é comum nos *clusters*, a interação das empresas locais por meio de ligações de produção, comércio e distribuição, bem como a cooperação em marketing, atividades de P&D, procurando manter um saudável equilíbrio entre competição e cooperação. Além disso, as empresas locais geralmente se beneficiam do apoio de instituições públicas e privadas, pois existe uma identidade política, social ou cultural entre empresas, constituindo a base para que haja confiança e compartilhamento de informações interfirmas.

A formação de *clusters* torna possível ganhos de eficiência que produtores individuais raramente conseguem alcançar, mas

“(...) esses ganhos em eficiência não resultam necessariamente da existência de um cluster. Um grupo de empresas que produz produtos similares em uma mesma região constitui um cluster; contudo, essas concentrações setorial e geográfica em si mesma trazem poucos benefícios. A eficiência coletiva deve ser entendida como o resultado de processos internos das relações interfirmas” (Amato Neto, 2000, p. 54).

Para Britto (2000), há uma certa imprecisão conceitual do termo, que muitas vezes tende a ser utilizado de forma excessivamente abrangente, permitindo que qualquer tipo de aglomeração setorial de indústrias seja caracterizada como cluster. É importante frisar que clusters são formados apenas quando os aspectos setorial e geográfico estão concentrados. De outra forma, o que se tem são apenas organização de produção em setores e geografia dispersa, não formando um cluster.

Uma das críticas possíveis na formação dos *clusters* é a de que a combinação de concentração geográfica e setorial poderia deixar uma cidade ou região vulnerável a modificações exógenas, tanto de produtos quanto de tecnologias. Esse argumento se fundamenta na idéia de que mesmo que a formação de *clusters* não signifique um desenvolvimento monoindustrial, seguidamente ela resulta na dominação de uma

determinada indústria. Assim, uma economia local mais diversificada é menos vulnerável a choques externos, contudo os *clusters* têm maior capacidade de sobreviver aos choques e às instabilidades do meio ambiente do que as empresas isoladas (Amato Neto, 2000).

Para Porter (1999), “*a concorrência moderna depende da produtividade, não do acesso a insumos ou da economia de escala de empreendimentos isolados*”. Neste sentido, o autor ressalta que a participação em um *cluster* permite às empresas serem mais produtivas na compra de insumos e contratação de mão-de-obra, no acesso a informações, tecnologias e instituições, na coordenação com empresas complementares.

Segundo Galvão (2000, p. 2), a idéia básica de Porter (1999) ao definir *cluster* é de que

“a vitalidade econômica de um setor é o resultado direto da competitividade de indústrias locais e que, num mundo globalizado, os indivíduos, as empresas, as regiões e o governo devem pensar globalmente, mas agir localmente. Essas idéias básicas trazem, como principal implicação, a de que o objetivo primordial a ser perseguido é o de criar, em cada local ou região, uma atmosfera favorável ao desenvolvimento de atividades econômicas, de modo a transformar essas regiões e locais em pólos dinâmicos de atração de novos investimentos e de inovação”.

Além das modalidades de *cluster*, que são caracterizadas muito mais pela sua heterogeneidade do que pela sua similaridade, há autores que fazem distinção de sua forma de organização, através de redes³, que resultam de processos de cooperação entre empresas. Santos et al. (1994) *apud* Bernardo, Silva, Sato (1999) descreve dois tipos de redes empresariais, comumente utilizados: redes verticais de cooperação e redes horizontais de cooperação.

Nas relações verticais, as firmas compram produtos e serviços através do mercado ou por acordos de subcontratação. As empresas cooperam com os parceiros comerciais, nos diferentes elos, ao longo da cadeia produtiva (produtores, fornecedores, distribuidores, prestadores de serviços), reduzindo os custos, elevando a qualidade dos produtos e favorecendo a capacidade de inovação.

Nas relações horizontais, as chances de conflitos são maiores, pois os produtores freqüentemente competem por encomendas, visto que as empresas atuam no mesmo ramo ou setor. Entretanto, a competição não exclui a ação conjunta para a resolução de problemas específicos, tais como, a provisão de serviços, infra-estrutura ou treinamento.

³ Garcez (2000), diz que as redes de firmas não estão ligadas ao espaço geográfico e, portanto, não há externalidades, mas pode haver, e geralmente há, eficiência coletiva.

Seja qual for a estrutura apresentada pela literatura, o fato é que “os *clusters* promovem tanto a concorrência quanto a cooperação” (Porter, 1999). Com a cooperação as empresas podem reduzir os seus custos e aumentar a produtividade. Aumentando a produtividade essas empresas passam a concorrer no mercado através da diferenciação e inovação de produtos, maior qualificação dos serviços, programas de treinamento e qualificação da mão-de-obra local.

Neste sentido, Porter (1999, p. 2) esclarece que

“Os concorrentes competem intensamente para vencer e reter seus clientes, e sem isso nenhum cluster poderia ter sucesso. Mas a cooperação também está presente, em grande parte verticalizada, envolvendo empresas de setores afins e instituições locais. A concorrência convive com a cooperação, pois as duas ocorrem em dimensões diferentes e entre participantes distintos”.

De acordo com este autor, a produtividade “*depende de como as empresas concorrem, não dos campos em que concorrem*”. As empresas podem ser altamente produtivas em qualquer setor se empregarem tecnologias adequadas ou uso intensivo de conhecimento. Dessa maneira, os *clusters* podem aumentar a produtividade das empresas sediadas na região, indicar o ritmo e a direção da inovação e estimular a formação de novas empresas.

Para que isso aconteça, as empresas precisam participar ativamente e estabelecer uma presença significativa na região, investindo na área e promovendo um relacionamento permanente com órgãos governamentais e instituições locais, com o objetivo de maximizar os benefícios de envolvimento no *cluster*.

Porém, mesmo nos lugares onde despontam uma capacidade coletiva para competir, adaptar e inovar, não se verifica uma total homogeneidade de ações. A eficiência coletiva é produto interno dos *clusters*, em que algumas empresas estão dentro do processo de desenvolvimento e, por isso, crescem, e outras ficam à margem.

Assim, vale registrar que não existe um padrão uniforme para a emergência de *clusters*. O que se verifica, nos casos exitosos, é o esforço coletivo para aumentar a produtividade dos recursos disponíveis e a competitividade do *cluster*, mas as economias de especialização não são suficientes para garantir o seu sucesso. É necessário e indispensável criar um conjunto de iniciativas – tanto das próprias firmas quanto do governo – para o desenvolvimento dessas áreas.

2.2 – A formação de Distritos Industriais como alternativa para o Desenvolvimento Local

Nos últimos anos, uma característica comum que tem sido verificada no processo de reestruturação industrial, é a de que pequenas e médias empresas estão se aglomerando em certos locais e regiões, e passando a desenvolver uma diversidade de relações sociais, baseadas na cooperação e na concorrência.

Essa nova estratégia de desenvolvimento, que tem como objetivo reestruturar o sistema produtivo, aumentar o emprego local e melhorar o nível de vida da população busca expandir e/ou fazer surgir o potencial de desenvolvimento da localidade.

Neste sentido, “*uma das chaves do desenvolvimento local reside na capacidade de cooperação entre seus atores*”, conforme afirma Godard et al. (1987) *apud* Souza Filho (2002). Ou ainda, o desenvolvimento local, intensifica as relações e os contatos entre os agentes, tanto na área produtiva como na institucional, favorecendo a criação de redes (formais ou informais), fazendo aumentar as sinergias locais e fortalecendo a cooperação entre empresas, permitindo reforçar o caráter competitivo das empresas e das economias locais (Barquero, 1995).

Assim, as aglomerações de empresas, chamadas de “*clusters*” ou “distritos industriais”, têm apresentado resultados positivos em vários países, principalmente pelo fato de que as firmas ali localizadas estariam se organizando em redes (*networks*) e desenvolvendo sistemas complexos de integração (Galvão, 2000).

Dessa forma, os sistemas de pequenas e médias empresas e, em particular, a concentração de empresas especializadas em produtos ou processos industriais singulares começa a ganhar importância, desmistificando a concepção de que esses sistemas são apenas um fenômeno de natureza conjuntural. Ao contrário, é cada vez mais forte a idéia de que tais sistemas produtivos localizados – especialmente os distritos industriais – podem representar uma das saídas para o impasse da produção em massa. (Corò, 1999).

Segundo Garcez (2000), a expressão “distrito industrial”, cunhada por Marshall, foi utilizada por Becattini, para identificar as bem sucedidas aglomerações (*clusters*) de pequenas empresas italianas, nos últimos anos⁴. Essa experiência chamou a atenção para

⁴ Conforme Markusen (1995), os distritos industriais marshallianos, ou sua vertente italiana, apresentam nas suas características preponderância de pequenas empresas locais; economias de escala pouco significativas; alta relevância das relações intradistritais; decisões de investimentos tomadas localmente; mercado de trabalho interno à região e altamente flexível; consolidação de uma identidade cultural específica, dentre outras.

distritos industriais por terem sido capazes de estabelecer uma forte posição no mercado mundial nos chamados setores tradicionais, bem como nas indústrias fornecedoras de máquinas para esses setores.

No sentido usado na Itália, ressalta Garcez (2000), os distritos industriais surgem quando um *cluster* desenvolve mais do que a especialização e divisão do trabalho entre firmas, havendo a emergência de formas implícitas e explícitas de colaboração entre agentes econômicos locais no interior dos distritos, incrementando a produção local e, às vezes, a capacidade de inovação e a emergência de fortes associações setoriais⁵.

Freqüentemente, o termo *cluster*, que designa a concentração geográfica e setorial de firmas, é utilizado de forma alternativa com a denominação de “distrito industrial”. Para Amaral Filho (1999), a diferença entre eles reside no fato de que, enquanto os distritos industriais caracterizam-se por aglomerações de pequenas e médias empresas, os *clusters* pretendem ser mais abrangente porque, além de incorporar vários aspectos dos distritos industriais, não ficam restritos às pequenas empresas. De acordo com a formulação de Schmitz (1997, p. 173),

“Os termos ‘distritos industriais’ e ‘clusters’ são, algumas vezes, intersubstituíveis, mas vale a pena recordar que, embora um distrito industrial seja sempre um cluster, o inverso nem sempre é verdadeiro. Desde Marshall, todos os analistas que usam o termo ‘distrito industrial’ querem com isso dizer que uma profunda divisão do trabalho se desenvolveu entre as firmas; na maioria das análises contemporâneas, o termo também implica a existência de cooperação. Uma vantagem de usar o termo ‘cluster’ é que ele se refere apenas a uma concentração setorial e geográfica de firmas”.

Diante dessas considerações, Becattini (1999, p. 49), apresenta uma definição mais ampla, ao afirmar que:

“Podemos descrever o distrito industrial como um grande complexo produtivo, onde a coordenação das diferentes fases e o controle da regularidade de seu funcionamento não dependem de regras preestabelecidas e de mecanismos hierárquicos (como é o caso na grande empresa privada ou nas grandes empresas públicas do tipo soviético), mas, ao contrário, são submetidos, ao mesmo tempo, ao jogo automático do mercado e a um sistema de sanções sociais aplicados pela comunidade”.

⁵ Segundo Gurisatti (1999) apud Cocco, Galvão, Silva (1999), para se transformar em um distrito industrial autêntico as aglomerações setoriais precisariam passar por três fases distintas: **1. Contaminação:** O território já dotado de uma matriz produtiva e institucional satisfatória passa a estabelecer uma relação de troca com o ambiente externo. **2. Incubação:** Privilegia-se a formação de grupos de atores que se tornarão massa crítica, daí a importância de programas de qualificação. **3. BigBang:** Processo consolidador e dinâmico no qual acentua-se, através da imitação, a competição no interior do território. Nesta fase, os agentes tendem a desenvolver projetos empreendedores próprios, porém, integrados às atividades da comunidade. O autor enfatiza, ainda, que a vantagem competitiva dos distritos não está na concentração casual de pequenas e médias empresas, mas na presença de uma rede de atividades fortemente integradas e capazes de gerar identidade e motivação aos atores envolvidos.

Os distritos industriais concentram a atenção na organização social, enfatizando coisas como organização não hierárquica, autonomia, cooperação, redes locais e regionais, espírito empresarial competente e estrutura industrial diferenciada. As alternativas para o desenvolvimento ressaltam não apenas os recursos financeiros e tecnológicos, que apesar de serem muito importantes, não são suficientes para promover o desenvolvimento econômico (Sengenberger e Pike, 1999).

“Os distritos industriais aparecem, portanto, como uma forma importante de organização industrial, onde a coordenação dos recursos destinados à atividade produtiva ganha destaque por não ser feita nem no mercado nem pela firma, mas sim pela cooperação interfirmas. Nos distritos industriais é possível combinar o princípio da unidade sócio-territorial com um conjunto de condições que permitem a reconciliação entre a mobilização de recursos específicos com a redução de custos irreversíveis para a firma individual”. (Foray, 199,,: p.402 apud Rosandiski e Garcia, 1996, p. 64).

Vale mencionar que os distritos industriais em análise, diferem de alguns distritos industriais em operação em quase todo o mundo porque não constituem apenas um grupo de empresas definido como mera concentração de firmas que pertencem ao mesmo setor manufatureiro e atuam em uma área geográfica limitada (Galvão, 2000). Ou ainda,

“Um distrito industrial não é apenas um conglomerado de firmas essencialmente isoladas e individualmente competitivas que por acaso estão situadas no mesmo lugar, mas não vinculadas entre si. Ao contrário, as empresas de um distrito estão reunidas por uma organização que obedece a princípios definidos.(...) Assim, o sucesso de políticas de desenvolvimento não pode ser medido em termos de melhora individual, mas o que deve ser avaliado é, antes, o crescimento da totalidade do distrito” (Sengenberger e Pike, 1999, p. 103).

Num distrito industrial, as redes de ligação entre empresas pertencem a um mesmo setor, no sentido de que contém todos os processos e serviços necessários à manufatura de uma mesma família de produtos. Tais aglomerações de pequenas e médias empresas, espacialmente concentradas e setorialmente especializadas, propiciam grandes efeitos *linkages* para frente e para trás⁶, baseados no intercâmbio de insumos, produtos,

⁶ Britto (2000), mostra que, considerando a posição central ocupada por produtores principais, as “*ligações para trás*” envolvem as relações das empresas com fornecedores de matérias-primas, equipamentos ou firmas especializadas em etapas específicas do processo de produção. Há, também, as “*ligações horizontais*” destas empresas com outras firmas localizadas no mesmo estágio das cadeias produtivas, como relações diretas entre agentes ou associações empresariais. Finalmente, as “*ligações para frente*”, envolvem articulações com agentes responsáveis pela distribuição e comercialização do produto, compradores diretos (firmas atacadistas e varejistas) e consórcios de vendas formados pelos próprios produtores.

informações e mão-de-obra, e operam numa atmosfera cultural e social centrada na cooperação e colaboração entre os agentes econômicos (Galvão, 1998).

Amin (1996) *apud* Campos, Nicolau, Cário (2000, p. 6) destaca três características do distrito industrial:

“A primeira característica é a ampla divisão do trabalho entre um grande número de empresas locais, à semelhança de uma grande corporação, mas, é claro, sem o seu sistema hierárquico de controle. A divisão do trabalho dá-se por tarefas, e não por produtos, dentro de uma extensa cadeia produtiva. A segunda característica é a consolidação do distrito como um centro de criação de conhecimento, inventividade, capacidade empresarial e aprendizagem, dentro de cada cadeia industrial. A terceira característica é a existência de um conjunto de instituições locais, formais e informais, especialmente o domínio de uma sub-cultura e de um conjunto de crenças comuns”.

A organização das relações econômicas em um distrito industrial tende a entrelaçar-se às relações sociais, ou seja, os limites entre as esferas dos negócios e da comunidade tendem a perder a nitidez. Assim, verifica-se a predominância de um dinamismo empresarial.

“Este dinamismo é, em si, resultado de numerosas condições, entre as quais estão: facilidade para abrir novas empresas, acesso ao capital, instalações etc.; proteção contra a dominação de grandes empresas e a dependência em relação a elas (propiciando capacidade de design independente e facilidade de acesso aos mercados finais); pessoas com conhecimento, capacidade e confiança necessários para abrir novas firmas; acesso às redes de idéias e serviços” (Sengenberger e Pike, 1999, p. 104).

A existência de oportunidades para a abertura de novas firmas desperta o interesse para a aquisição de aptidões empresariais e a percepção dessas oportunidades incentiva os trabalhadores a participarem e cooperarem, estimulando o dinamismo e a capacidade de inovação da economia local. Nos distritos industriais de pequenas empresas não há distância entre as atividades e execução e de gerência, pois todos convivem num ambiente harmônico, o que possibilita aos trabalhadores a oportunidade de aprender “na prática” a dirigir um negócio. Esse fato cria uma atmosfera de confiança, que também é característica dos distritos industriais.

Os distritos industriais incentivam a abertura de novas empresas, pois existe um conjunto de valores locais que promovem a idéia do auto-emprego. No contexto de um ambiente econômico dominado por pequenas empresas, o desejo e a expectativa de abrir um negócio próprio são “normais” e culturalmente aceitáveis. Em lugares dominados por empresas grandes, ao contrário, a massa da comunidade vivencia uma forte identidade de

trabalhador assalariado, o que pode pesar contra uma possível auto-imagem como empregador ou empresário (Sengenberger e Pike, 1999).

Assim, no caso de falência, a reintegração dos trabalhadores e do dono da empresa em outras firmas do distrito provavelmente acontecerá sem o estigma de fracasso. A entrada e a saída do campo dos negócios estão relacionadas e a promoção da pequena empresa não está voltada apenas para a eliminação das barreiras à entrada, mas também se preocupa com a maneira de lidar com o grave problema do malogro.

A existência de um número de trabalhadores especializados é fundamental para a competitividade dos distritos, ou seja,

“Nos distritos industriais, um requisito básico é a presença de um pool de mão-de-obra e perícia locais versadas nas várias funções e processos associados ao principal produto da comunidade (...). A perícia amplamente disseminada pode ser canalizada ‘através da comunidade’, de pai para filho, de mãe para filha e de colega para colega: assim, faz parte de um patrimônio cultural duradouro do lugar. Outra possibilidade, ou mais uma, é que a perícia seja formada por escolas técnicas e agremiações de ofício” (Sengenberger e Pike, 1999, p. 134).

A qualidade da mão-de-obra exerce um papel central na organização de um distrito bem sucedido. Essa mão-de-obra deve ser flexível e adaptável às mudanças de mercado, para que possa entrar em sinergia com a atmosfera inovadora das empresas. Desse modo, considerando suas características, os distritos industriais podem ser uma opção viável para o desenvolvimento das regiões, desde que seja priorizada a noção de eficiência coletiva (em oposição à eficiência individual de uma dada empresa) e que se tenha presente que esse tipo de organização pressupõe a flexibilidade como elemento nuclear da competitividade.

No entanto, os distritos industriais também apresentam problemas no seu desenvolvimento. Segundo Sengenberger e Pike, (1999, p. 117), os distritos industriais defrontam-se com duas situações de crescimento contrastantes:

“A primeira, denominada ‘via inferior’ para a reestruturação, consiste em buscar a competitividade através de mão-de-obra de baixo custo e de um mercado de trabalho desregulamentado. Esta abordagem baseia-se na convicção de que o corte de custos acarretará no aumento da produtividade e dos lucros, bem como a criação de novos empregos”.

Para aqueles autores, o problema desta abordagem é que salários ruins e contratos de trabalho por tempo determinado constituem um empecilho para que a firma capte e mantenha a mão-de-obra qualificada de que precisa para ter eficiência e flexibilidade;

além disso, dificilmente a empresa investe em sua mão-de-obra para torná-la produtiva. Assim, como a firma não consegue um desempenho melhor não tem outra opção, a não ser novos cortes de custos que resultam em uma espécie de círculo vicioso que descreve uma espiral decrescente.

“A principal alternativa a essa concorrência ‘destrutiva’ é a via superior da concorrência construtiva, baseada em uma maior eficiência e inovação, através de ganhos salariais, da preservação dos direitos dos trabalhadores e no oferecimento de padrões adequados de proteção social. Essas práticas possibilitam melhor utilização e mobilização da mão-de-obra, com uso mais proveitoso da tecnologia” (Sengenberger e Pike, 1999, p. 117).

O desempenho extremamente variado do setor de pequenas empresas, ou seja, a existência de firmas pequenas que são eficientes e inovadoras com outras que sobrevivem através da exploração dos empregados ou de si mesmas é um reflexo da diversidade de opções e estratégias competitivas.

Neste sentido, a experiência dos distritos industriais sugere vários pontos em que a intervenção do governo local poderia ser eficaz, como por exemplo, na provisão de infra-estruturas de serviço e meio ambiente, que vai da criação de parques industriais à introdução de serviços financeiros e educacionais adequados. Galvão (1998), ressalta que na literatura existente não há um padrão uniforme de *clusters* ou de distritos industriais. Na maioria dos casos, essas aglomerações aparecem espontaneamente e se desenvolvem em função de condições particulares do ambiente ou de circunstâncias históricas diferenciadas. Entretanto, *“clusters ou distritos podem decair e até desaparecer, caso certas políticas e estratégias estejam ausentes”*

Galvão (1999, p. 10) distingue os distritos industriais em análise do conceito de promoção de pequenas empresas industriais – os distritos industriais promovidos pelo Estado. Segundo a autora, os distritos promovidos pelo Estado

“se caracterizam por uma aglomeração de empresas industriais diversas em determinada localização, muitas vezes providos de infra-estrutura material, tais como lotes para instalação fabril, suprimento de água ou outros serviços promovidos pelo Estado. Um distrito industrial, na concepção que aqui se quer considerar (inserido na dinâmica de um ambiente histórico, social e cultural), não pode ser promovido pelo Estado ou por instituições governamentais. No entanto, uma vez que um distrito esteja em funcionamento, a ajuda daqueles torna-se fundamental, pois auxílios como parques tecnológicos ou incubadoras de negócios, promoção de feiras e outros podem tornar-se um impulso essencial”.

Garcez (2000) observa que o desenvolvimento de distritos industriais acontecem sob dois estágios: primeiro, o crescimento espontâneo e, mais tarde, o implemento de políticas. Não existe uma linha divisória clara entre eles, porém é mais comum a maior atuação do governo nas últimas fases, ou seja, as políticas são mais voltadas para o fortalecimento de laços já existentes do que para a formação de arranjos.

Neste sentido, há um reconhecimento crescente de que o governo, mais do que nunca, deve exercer um novo papel, agora de ordem muito mais qualitativo, que é o de liderar e facilitar processos de mudanças; de criar, apoiar e fortalecer organizações engajadas na promoção do crescimento econômico e social; e de liderar, coordenar, facilitar e implementar programas de desenvolvimento em todas as esferas territoriais – de âmbito nacional, regional e local (Galvão, 1998).

Dessa forma, emerge o conceito de “governança”, que, segundo Cassiolato e Lastres (2001), parte da idéia de utilização “(...) *de práticas democráticas locais, através da intervenção e participação de diferentes categorias de atores nos processos de decisões locais: O Estado, em seus diferentes níveis, empresas privadas, cidadãos e trabalhadores etc.*”

A autoridade local também pode atuar como coordenadora social, reunindo diferentes grupos de interesse para debater problemas da região e elaborar programas de ação de comum acordo; além disso, criar um clima de confiança entre vários grupos de interesse e envolver-se na criação de redes colaborativas, novas e eficazes, de firmas e instituições de serviço.

Paralelamente a essas medidas, o governo local também pode criar leis, normas fiscais e incentivos ao investimento que favoreçam as pequenas empresas nessas economias. Dessa forma, os distritos industriais apresentam-se como um fenômeno econômico, social e cultural, que torna possível a existência de economias de escala e externas, com eficiência econômica, inovação, criatividade, industrialização descentralizada e um enorme potencial para o desenvolvimento local/regional.

2.3 – A experiência internacional

As experiências de formação de redes de cooperação entre pequenas e médias empresas difundiram-se globalmente a partir dos anos 1990, com destaque para aquelas regiões que foram pioneiras e apresentaram resultados positivos. Dentre essas experiências

podemos destacar algumas regiões da Europa, como o centro-norte da Itália, Baden-Württemberg, na Alemanha, Jutland, na Dinamarca e Portugal, Vale do Silício, nos Estados Unidos e os “keiretsu”, no Japão.

Em seguida, são apresentados dois exemplos de aglomerações industriais, que ilustram a concepção de *clusters* e de distritos industriais, descritos nas seções anteriores. O primeiro exemplo é o da Itália, considerada como a terra dos distritos industriais, por ter sido o primeiro país nos anos recentes a utilizar, de forma bem sucedida, as idéias de Alfred Marshall, na promoção do desenvolvimento regional. Neste sentido, a experiência italiana tornou-se emblemática para vários países do mundo, que buscaram replicar o modelo de distritos industriais de pequenas empresas, como alternativa para o desenvolvimento local.

O segundo exemplo é o do Baden Wurttemberg, na Alemanha, que apesar de também utilizar a noção de distritos industriais marshallianos, diferencia-se do modelo verificado na Itália por utilizar grandes empresas no relacionamento interfirmas. Desta forma, o modelo alemão assemelha-se à idéia de *cluster*, discutida ao longo deste trabalho.

2.3.1 –O exemplo da Terceira Itália

Durante ao anos de 1970 e 1980 algumas cidades italianas destacaram-se no processo de desenvolvimento da região, por terem apresentado elevados índices de crescimento, em um período altamente recessivo, em que as grandes empresas passaram a contrair a produção e a demitir empregados.

O desenvolvimento econômico italiano nesse período pode ser caracterizado por dois aspectos. O primeiro é a ocorrência de uma elevada taxa de crescimento do PIB - a Itália alcançou melhor posição entre as economias desenvolvidas após as décadas de 1970 e 1980, quando atingiu o quarto PIB europeu e passou a Inglaterra e a França (Best, 1990, *apud* Puga, 2000).

O segundo aspecto é o aumento das desigualdades regionais, criando um dualismo entre o norte e o sul da Itália. O norte é a parte industrializada, com grandes empresas, enquanto a produção no sul é realizada principalmente por pequenas empresas, que absorveram o excesso de mão-de-obra dos setores mais avançados da economia.

No início dos anos 1970, no entanto, entre o norte e o sul da Itália surgiu uma “Terceira Itália”. Nessa região, o crescimento das micro, pequenas e médias empresas foi

impulsionado pela formação de distritos industriais, estabelecendo um sistema de confiança e cooperação entre tais empresas.

Nessas áreas, o desenvolvimento das empresas não foi realizado pela descentralização da produção das grandes empresas, mas por laços econômicos, sociais, políticos e culturais históricos, que permitiram que mesmo as estruturas produtivas consideradas ineficientes pudessem ser eficientes nesse caso específico (Becattini, 1987 apud Puga, 2000).

A chamada Terceira Itália — regiões onde se localizam Milão, Turim, Bolonha, Florença, Ancona, Veneza, Modena e Gênova — caracteriza-se pela existência de grupos de pequenas empresas, cuja principal estratégia é a inovação contínua e a utilização de métodos flexíveis de produção.

Essa região apresenta um grande número de pequenas firmas e um dos mais altos níveis de renda *per capita* da Itália. Além disso, emprega grande parte da força de trabalho da região, seja vinculada a alguma empresa, seja desenvolvendo atividades de forma autônoma.

Só para se ter uma idéia, na Emília-Romana, 90% das indústrias manufatureiras são compostas por pequenas firmas, correspondendo a 58% do total da força de trabalho da região. Em Modena, centro industrial da Emília-Romana, a renda *per capita* passou do décimo-sétimo lugar, em 1970, para o segundo lugar, em 1979 (Best, 1990, apud Galvão, 2000). Em Bolonha, o chamado *Vale das Embalagens* exporta 80% da sua produção para mais de cinquenta países. Em Modena e Reggio Emília, mais de duzentas minúsculas fábricas de cerâmica respondem por 80% da produção italiana e por 27% da produção mundial de ladrilhos (Amato Neto, 2000).

Os distritos industriais italianos apresentam fortes vínculos de cooperação e os membros da família ou seus empregados de confiança são estimulados a abrirem seus próprios negócios, criando um sistema integrado de produção. No futuro, se eles desejarem, poderão fechar o seu negócio e voltar a trabalhar com seu antigo patrão.

Outro aspecto importante dos distritos italianos é o apoio governamental que as pequenas empresas recebem (serviços contábeis, financeiros, centros de negócios), tudo isso com o objetivo de promover o desenvolvimento econômico local.

2.3.2 – O Vale do Baden–Württemberg, na Alemanha

A Região do Baden-Württemberg, localizada ao sul da Alemanha, tem-se destacado pelo intenso processo de desenvolvimento nos últimos anos. Esse distrito industrial caracteriza-se pela grande concentração de pequenas empresas nos setores têxtil, relojoeiro e de construção de máquinas.

No final da década de 1960, a indústria do Baden-Württemberg enfrentou uma crise muito grande, o que levou as autoridades regionais a implantarem algumas modificações no setor industrial local, integrando as pequenas e médias empresas às grandes corporações, em uma rede de produção autônoma (Colletis e Winterhalter, 1993).

As pequenas e médias empresas do Baden-Württemberg possuem autonomia na execução das suas atividades, trabalhando com vários contratantes ao mesmo tempo. Essas relações são, inclusive, estimuladas pelas grandes empresas (Colletis e Winterhalter, 1993). Além disso, a política regional teve uma participação ativa na promoção do investimento imaterial, focando a formação profissional e as novas tecnologias como fatores responsáveis pela modernização da indústria tradicional alemã.

Segundo Amato Neto (2000), em 1987, mais da metade do emprego industrial dessa região provinha de empresas de até quinhentos empregados. Essas empresas, com uso da microeletrônica, passaram a produzir bens personalizados, conseguindo manter a competitividade no setor de máquinas-ferramentas, quando, na maioria dos setores, a Alemanha estava perdendo competitividade internacional.

Do ponto de vista das relações interfirmas, prevalece nesse distrito industrial a cooperação no desenvolvimento de novos produtos e processo, principalmente entre aquelas responsáveis por diferentes etapas da produção de um produto final mais complexo.

O sucesso obtido pelo Vale do Baden-Württemberg, segundo Amato Neto (2000), deve-se: à existência de especialização flexível, mão-de-obra versátil e máquinas de finalidade múltipla; aos sistemas de subcontratação, que tornam possível a troca permanente de conhecimentos; à coordenação das especializações das empresas, com provisão de infra-estrutura; à cooperação mútua no desenvolvimento de novos produtos e processos; e ao apoio decisivo dos governos regionais e locais, materializado principalmente nas áreas de educação, treinamento e crédito.

Por fim, cabe salientar que, ao contrário do que ocorre na região da Terceira Itália, onde predominam as pequenas e médias empresa, Baden-Württemberg caracteriza-se, de modo geral, pela inter-relação de pequenas empresas com as grandes empresas.

3 O PÓLO DE CONFECÇÕES E BORDADOS DE TOBIAS BARRETO/SE

A formação de *clusters* ou distritos industriais tem sido perseguido por vários países do mundo, na tentativa de promoção do desenvolvimento local. No Brasil, os distritos industriais parecem ganhar espaço, visto que muitos trabalhos sobre sistemas produtivos locais têm sido empreendidos, principalmente na região Sul do país, como observa Lins (1999).

Em Sergipe, pode-se dizer que algumas cidades, como por exemplo o município de Tobias Barreto, apresentam as pré-condições necessárias ao desenvolvimento de sistemas industriais localizados. Dessa forma, torna-se fundamental uma maior análise sobre o município em questão, com o objetivo de identificar os aspectos positivos presentes na região, necessários ao desenvolvimento de um distrito industrial, bem como as deficiências encontradas, para que possam ser equacionadas.

O estudo sobre o Pólo de Confecções e Bordados de Tobias Barreto, no estado de Sergipe, Nordeste do Brasil, foi realizado em três etapas. No primeiro momento, foram levantados os dados secundários disponíveis em estudos, cadastros e pesquisas sobre a região, com destaque para os estudos realizados pelo SEBRAE/SE. Em seguida, foram feitas pesquisas qualitativas e realizadas entrevistas com empresários da indústria e do comércio de confecções de Tobias Barreto. Finalmente, foram levantadas as instituições que estão apoiando os empresários locais, na promoção do distrito industrial, tendo como base o modelo italiano. Com isso, acredita-se que o referido estudo poderá ser útil na formulação de políticas públicas para a promoção do desenvolvimento local.

3.1 – Características da região e herança sociocultural

O município de Tobias Barreto está situado ao sul do Estado de Sergipe, com uma área de 1.119,1 km², representando 5,08% da área total do Estado e fazendo divisas com as cidades de Itabaianinha, Tomar do Geru, Riachão do Dantas e Poço Verde, em Sergipe, e com o estado da Bahia.

Da população municipal, 15.672 pessoas residem em área rural e 27.500 pessoas em área urbana, o equivalente a 63,7% da população local, com densidade demográfica de 38,58 hab./km², segundo dados divulgados pela SEPLANTEC (1997). A escolaridade média do município era de 2,2 anos de estudo, em 1996 (IBGE, 2002), com taxa de alfabetização da população de 66,9%, em 2000 (SEPLANTEC, 2000).

A região é produtora de batata doce, feijão, mandioca, maracujá e milho, e desenvolve a criação de bovinos, eqüinos, galináceos, suínos e ovinos. Os estabelecimentos agropecuários ocupam uma área de 76.692 hectares, distribuídos em 3.026 estabelecimentos, que empregam 8.585 pessoas (IBGE, 2002). Segundo o consumo de energia elétrica, no ano 2000 o município possuía 41 estabelecimentos industriais e 1.142 comerciais, conforme dados da SEPLANTEC (2000).

De acordo com o Programa “Farol do Desenvolvimento”, do Banco do Nordeste, as cadeias produtivas⁷ consideradas prioritárias e tradicionais no município são: bovinocultura, ovinocultura e confecções e bordados.

No que diz respeito à cadeia têxtil-confecções⁸, ora utilizada enquanto confecções e bordados, a cidade de Tobias Barreto destaca-se pela forte tradição na produção de diversas mercadorias, desde o produto artesanal tecido por suas bordadeiras até a confecção de produtos industriais com capacidade de competir em termos de qualidade e preço no mercado externo.

Do contingente de empresas registradas na Junta Comercial do Estado de Sergipe, pertencentes ao município do Tobias Barreto, 99,5% são micro ou pequenas empresas (classificação do Sebrae), ocupando aproximadamente 68% da mão-de-obra local. Cerca

⁷ De acordo com o conceito utilizado nos Fóruns de Competitividade do Sebrae, uma cadeia produtiva é “um conjunto de atividades econômicas que se articulam progressivamente desde o início da elaboração do produto. Isso inclui desde as matérias-primas, insumos básicos, máquinas e equipamentos, componentes, produtos intermediários até o produto acabado, a distribuição, a comercialização e a colocação do produto final junto ao consumidor, constituindo elos de uma corrente”.

⁸ O setor de confecções corresponde ao elo final da cadeia têxtil-confecções, que é formada por várias atividades e está associada a outros complexos produtivos, como o químico/petroquímico e o agropecuário.

de 2/3 dessas empresas desenvolvem atividades vinculadas ao pólo de confecções, conforme tabela 01 (SEBRAE/UFS, 2000).

TABELA 01
EMPRESAS COM CGC POR Nº DE EMPREGADOS E PESSOAS OCUPADAS
NO MUNICÍPIO DE TOBIAS BARRETO

NÚMERO DE EMPREGADOS	UNIDADES LOCAIS	UNIDADES LOCAIS (%)	PESSOAS OCUPADAS	%
De 1 a 4	337	89,00	591	38,80
De 5 a 9	20	5,27	117	7,70
De 10 a 19	13	3,5	165	10,83
De 20 a 29	2	0,52	45	3,00
De 30 a 49	3	0,79	115	7,50
De 100 a 249	1	0,26	106	7,00
De 250 a 499	1	0,26	385	25,00
Total	379	100	1.524	100,00

Fonte: IBGE - 2002

Segundo dados do Sebrae (2001b), colhidos junto às instituições e organizações locais, as atividades de confecções, formais e informais (pequenos empreendimentos familiares) ultrapassam o número de 492 indústrias, no município. O número de empregados chega a cerca de 2.500, sendo que outras 2.000 pessoas desenvolvem etapas do processo de produção em unidades familiares terceirizadas. Cerca de 5.000 pessoas são costureiras autônomas em atividade e possuem máquinas próprias. Aproximadamente 90% das empresas são microempresas, representando 70% do produto Municipal.

As principais mercadorias do setor de confecções presentes em Tobias Barreto são: vestuário em geral, cama, mesa, banho e artigos de recém-nascido. A produção é feita, em parte, num grande número de pequenas fábricas ou são repassadas para a produção doméstica de costureiras das zonas rural e urbana do município, onde a produção artesanal é uma atividade tradicional.

O espírito empresarial aguçado da população, respaldado pela longa tradição comercial e a forte vocação produtiva, em que a costura e o bordado estão fortemente enraizados na cultura local são características importantes da região. Verifica-se, ainda, a prática de terceirização de algumas etapas do processo produtivo para produção nas residências das costureiras o que faz, de certa forma, que quase todas as famílias estejam

envolvidas nas atividades do pólo têxtil-confecções. Neste sentido, é comum, por exemplo, o relato de que em quase todas as casas são encontradas pelo menos uma máquina de costura para as mulheres residentes (Sebrae/UFS, 2000).

As atividades têxteis e de confecções de Tobias Barreto, com inúmeros estabelecimentos em setores correlatos que se articulam em um ambiente produtivo, onde constata-se a existência de uma aglomeração da produção do bordado artesanal, tendo como modelo de organização a associação produtiva, bem como uma grande quantidade de pequenas unidades fabris, predominantemente informais, podem ser caracterizadas como um típico Distrito Industrial Marshalliano.

Com efeito, o município de Tobias Barreto tem a sua dinâmica determinada pelo pólo de confecções, seja através de suas atividades industriais ou artesanais, seja através de suas atividades comerciais. Mesmo os segmentos que não são diretamente vinculados a cadeia de confecções e bordados é afetada indiretamente pelo poder de compra nas atividades do distrito industrial.

A presença desse ambiente sociocultural, institucional e econômico forma a base para a existência de externalidades econômicas, economias de escala, economias de aglomeração e capacidade inovativa, necessárias ao desenvolvimento das potencialidades da região (Galvão, 1999). Dessa forma, não se pode abandonar as características e especificidades locais na promoção do desenvolvimento. Como destacou Formigoni (2000), presidente da região da Lombardia, em teleconferência realizada no Brasil:

“Não é possível exportar um modelo destacando-o ou abandonando completamente a matriz (cultural, social, econômica) que o gerou. É mister trabalhar nos setores produtivos já existentes, facilitar e promover contatos com outras PMIs, oferecer suportes de ‘sistemas’, valorizar os contextos ao qual pertencem que já contenham algumas ‘sementes’ do modelo cultural, como por exemplo, a dimensão artesanal”.

Neste sentido, fica evidente em Tobias Barreto uma pré-disposição para o desenvolvimento de ações conjuntas pelos agentes produtivos, visto que são robustas as relações sociais, culturais e produtivas, com grandes ligações familiares, o que favorece a transformação da atual situação de desarticulação do cenário econômico, em um tecido propulsor do desenvolvimento, tendo como referencial, o modelo de desenvolvimento dos Distritos Industriais Italianos.

3.2 – Aspectos da mão-de-obra local

O setor de confecções caracteriza-se por ser um dos mais intensivo em trabalho na indústria de transformação, com potencial muito grande de geração de empregos formais e de ocupação em pequenos empreendimentos artesanais familiares. Dessa forma, a qualificação da mão-de-obra aparece como um dos principais fatores para a competitividade das empresas.

Em Tobias Barreto, observa-se uma abundância de recursos humanos, com potencial extremamente elevado para o desenvolvimento de atividades ligadas ao setor de confecções. Nos últimos anos, várias pesquisas de caráter qualitativo têm sido empreendidas na região e revelam uma rápida ampliação do nível de produção e de ocupação da mão-de-obra local ligadas a este segmento.

As atividades do distrito industrial são as mais importantes na ocupação da força de trabalho do município. Cerca de 2/3 dos postos de trabalho ali existente estão vinculados ao pólo de confecção, incluindo costureiras, comerciantes, fornecedores de insumos, técnicos de manutenção de equipamentos e pessoas vinculadas a estamparias e adereços.

O envolvimento de gerações de trabalhadores na produção de confecções e bordados, característico da “cultura” da região, significa familiaridade da força de trabalho com as práticas correspondentes ao setor. Neste sentido, embora verifique-se que muitos produtores possuem baixos níveis de escolaridade, o espírito empresarial aguçado e a matriz familiar são características marcantes da comunidade local.

De modo geral, o conhecimento predominante para a formação dos recursos humanos ocorre de forma empírica, através do repasse de experiências de pai para filho, ou de mãe para filha, constituindo um patrimônio cultural duradouro da região.

Nas pequenas fábricas, a aprendizagem do trabalho é feita no próprio estabelecimento, em processo de aprendizagem-fazendo (*learning by doing*), a partir da base de conhecimento trazido da família. Algumas poucas empresas declararam nas pesquisas utilizar os serviços de instituições como SENAI e SEBRAE para qualificação dos trabalhadores.

Verifica-se, ainda, a disseminação da terceirização da mão-de-obra em algumas etapas do processo produtivo. É comum encontrar micro e pequenas empresas que repassam serviços a costureiras, que executam suas atividades em produção doméstica ou em pequenas associações nos povoados do município.

A mão-de-obra informal e flexível aparecem como elementos centrais do distrito industrial de Tobias Barreto, na elevação dos níveis de competitividade das firmas. Neste sentido, as empresas reduzem os seus custos de produção através da diminuição e/ou eliminação de despesas tributárias e fiscais e da capacidade de absorção do trabalho familiar.

No entanto, o trabalho familiar não recebe nenhum tipo de apoio para aprimorar suas condições técnicas ou organizacionais, ficando os trabalhadores à margem do processo concorrencial, visto que dificilmente apresentam condições de agregar melhorias (conhecimento) ao processo produtivo (Rosandiski & Garcia, 1996). Isso faz com que muitos produtores afirmem que a mão-de-obra local ainda é pouco qualificada e que a região carece de programas para formação e qualificação dos trabalhadores.

Além da pouca qualificação, o excedente da mão-de-obra é outro fator responsável pelos baixos salários dos trabalhadores de Tobias Barreto, principalmente quando a mão-de-obra é terceirizada. Aliado a isso, não existe nenhum tipo de sindicato de trabalhadores do setor, que possa investigar condições de trabalho ou níveis salariais praticados. Segundo Schmitz (1997), esse fato ocorre em quase todos os distritos industriais, por ele pesquisados, de países em desenvolvimento.

Neste sentido, Piore e Sabel (1984) *apud* Souza (1992), observam que, inicialmente, as pequenas e médias empresas italianas exploravam intensamente a mão-de-obra, pois eram beneficiadas tanto pelas leis trabalhistas – que, na sua maioria eram aplicadas apenas a empresas com mais de 15 operários – quanto aos baixos índices de sindicalização dos trabalhadores.

Posteriormente, essas pequenas empresas formaram federações e mobilizaram suas capacidades coletivas para projetar novos produtos e processos. Houve, então, a necessidade de utilização de mão-de-obra qualificada, o que as obrigou à contratação de trabalhadores especializados e multifuncionais. Esse fato contribuiu para o acesso mais independente aos mercados e para a superação da condição de firmas subcontratadas e dependentes.

Dessa forma, acredita-se que a partir da melhoria dos níveis de qualificação da mão-de-obra local, vislumbra-se em Tobias Barreto a possibilidade de superação da situação de exploração do trabalhador, pouco qualificado e submetido a baixos salários, para a utilização de mão-de-obra qualificada e multifuncional, como ocorreu na Itália.

Desse modo, pode-se dizer que em Tobias Barreto identifica-se uma mão-de-obra abundante e que, embora demande maior apoio técnico-organizacional e níveis mais elevados de qualificação dos trabalhadores, apresenta grande potencial para o empreendedorismo e para o desenvolvimento das atividades de confecções e bordados com alto nível de qualidade, tanto na produção artesanal quanto na produção industrial, com variedade de produtos de cama, mesa, banho e vestuário.

3.3 – A Concorrência e a Cooperação Interfirmas

3.3.1 – O problema da cooperação

Em Tobias Barreto as atividades de confecção e bordado estão espalhadas por todos os lugares da cidade. A influência dos laços socioculturais gera um sistema de valores comuns, dando início a um espírito de confiança e atitudes cooperativas, o que torna possível a colaboração, a troca de informações e a redução de conflitos.

As ações cooperativas entre os agentes do setor produtivo têm sido intensificadas nos últimos anos, mas ainda são pouco significativas, quando leva-se em consideração a dinâmica dos distritos industriais. Vale registrar a participação do SEBRAE no município, na criação de uma cultura associativa e empreendedora junto a comunidade empresarial local.

Um dos poucos exemplos bem-sucedidos da organização cooperativa foi a criação da Coperbordados (Cooperativa Artesanal de Bordados do Sertão Sergipano Ltda.), primeira experiência empresarial na área de artesanato, que instalou sua sede em Tobias Barreto devido ao maior grau de autonomia das associações de produtores já existentes nos povoados do município.

A Coperbordados congrega atualmente 56 profissionais, com potencial de associar 250 artesãos, de 17 municípios do semi-árido sergipano. Funciona, ainda, como “agente intermediário” do processo produtivo – fornecendo algumas matérias-primas e assumindo a comercialização do produto final dos subcontratados.

A cooperação entre as empresas é um dos fatores essenciais no sucesso dos distritos industriais. Em Tobias Barreto essa cooperação aparece sob a forma de subcontratação da produção, fazendo com que as empresas possam aceitar encomendas que superam a sua capacidade normal de produção. Contudo, o espírito cooperativo precisa ser estimulado,

para que os produtores possam se beneficiar das externalidades e das economias de aglomeração, buscando aumentar a produtividade das firmas.

3.3.2 – Fatores de competitividade do município

Localização

Cada vez mais a existência de serviços terciários, centros de pesquisa, recursos humanos qualificados, na região, favorece a localização de empresas. A proximidade geográfica dos centros fornecedores e consumidores constitui-se, assim, um fator de competitividade das firmas.

Neste sentido, a localização do município aparece como o primeiro fator que pode levar às empresas a buscarem competitividade. Em vista disso, num raio de 300 quilômetros estão localizadas as cidades de Aracaju, que permite às empresas beneficiarem-se de toda infra-estrutura da capital do estado, inclusive universidades, comércio, aeroporto e do porto *off-shore*; Feira de Santana, que é o principal centro distribuidor de produtos para todo o interior da Bahia; e Salvador, que apresenta-se como o segundo maior centro turístico do Brasil (SEBRAE, 2001c).

Organização da produção

Em Tobias Barreto, a organização da produção é dividida entre a produção artesanal de tecidos bordados para cama, mesa e banho, desenvolvida principalmente nos povoados do município ou nas residências dos artesãos; e a produção industrial propriamente dita, que envolve, na sua maioria, micro e pequenas empresas (formais e informais), além da terceirização da produção e do trabalho familiar.

As empresas operam, na sua maioria, em linha de produção, mas não utilizam nenhum tipo de técnicas de gestão, do tipo Just in time, Círculo de Controle de Qualidade ou Controle Estatístico de Processos, quando não desconhecem essas metodologias. Recentemente, após consultoria fornecida pelo SEBRAE, algumas poucas empresas começaram a utilizar o método de tempos e movimento, mas, ainda, de forma embrionária.

Outro fator de competitividade do município é o caráter artesanal dos produtos (que permite uma ampla diferenciação das mercadorias) podendo levar a região a conquistar novos mercados. No entanto, os empresários e artesãos locais precisam inovar seus produtos e aumentar os níveis de qualidade para atingir padrões de competitividade desejados.

Mercado consumidor

No que diz respeito aos principais mercados consumidores, grande parte da produção local (90%) é escoada para o estado da Bahia, especificamente para os municípios de Feira de Santana, Ilhéus, Itabuna, Jequié, Camaçari, Barreiros e Lençóis. Os 10% restante são repassados para os demais municípios de Sergipe e para os Estados de Pernambuco, Alagoas, Piauí, Maranhão, São Paulo e Minas Gerais, além de países como Itália, Chile e Nicarágua.

No caso dos pequenos produtores, o grande escoadouro da produção são as feiras locais, com destaque para a “Feira da Coruja”, feira ao ar livre, realizada nas madrugadas de domingo e que continua durante as segundas-feiras, até o meio dia.

A Feira da Coruja apresenta importância relativa em referência aos aspectos econômicos da região. Ela possui um amplo raio de abastecimento, atraindo, não apenas varejistas e sacoleiros da região, mas de municípios e estados vizinhos, que enviam a produção para centros maiores, como Aracaju e Salvador, e revendem no comércio popular.

É possível afirmar que a Feira da Coruja foi a grande responsável pela manutenção da tradição do município, na produção de confecções, quando em épocas de depressão dessa atividade econômica. Em muitos casos a Feira funciona como “agente âncora”, na atração e divulgação dos produtos da região. Entretanto, carece de revitalização, com espaços definidos, barracos padronizados, áreas específicas para alimentação, banheiros, estacionamento, entre outros, como forma de atrair e manter os consumidores (SEBRAE/UFS, 2000).

Segundo relatório do SEBRAE (2001b), foi constatado, também, que uma parcela significativa da produção de bordado da zona rural de Tobias Barreto é adquirida por comerciantes do município de Cedro de São João, no norte do Estado. Esses comerciantes adquirem as mercadorias em um processo intermediário da produção e, após a engomagem

e acabamentos, oferecem aos turistas que transitam pela parte norte da BR 101, rodovia federal que atravessa o Estado.

Destaca-se, ainda, as perspectivas de vendas externas de seus produtos através de programas nacionais de apoio a exportação das microempresas e da participação dos empresários em feiras e exposições nacionais e internacionais.

Mercado Fornecedor

Dentre os principais insumos e matérias-primas adquiridas pelos produtores de Tobias Barreto estão os tecidos planos, as malhas, as rendas, aviamentos e materiais para embalagem.

No que concerne ao suprimento desses insumos e componentes, as pequenas e médias empresas normalmente adquirem-nos diretamente de fabricantes sergipanos, como as fábricas Constâncio Vieira, Nortista e Ribeiro Chaves, ou diretamente de fábricas de Minas Gerais, São Paulo e Ceará, enquanto as microempresas, as associações produtivas e os artesãos que trabalham de forma individual, fazem-no junto ao comércio atacadista e varejista local (SEBRAE, 2001b).

Neste sentido, os microempresários contam apenas com uma variedade pequena de insumos ou artigos de menor qualidade, que não atendem a demandas mais precisas. Além disso, os altos preços dos fornecedores locais acarretam na elevação dos custos de produção e, conseqüentemente, no aumento do preço das mercadorias vendidas, diminuindo a competitividade das firmas.

Mesmo os produtores que conseguem fugir dos altos preços do mercado local encontram sérias dificuldades em adquirir os insumos de que necessitam, seja porque não conseguem barganhar o preço dos insumos, pois adquirem volumes pequenos de mercadorias, seja porque por não possuírem inscrição estadual são obrigados a efetuar o pagamento dos insumos à vista.

Financiamento e equipamentos

Na produção artesanal, um dos principais problemas verificados é o baixo nível de capitalização dos artesãos. De maneira geral, eles não dispõem de reservas de capital para o giro da produção, fazendo com que percam diversas oportunidades de mercado, tendo

que muitas vezes rejeitar encomendas de produtos por escassez de recursos financeiros, ou por não conseguirem formar um mínimo de estoque de mercadorias para atender às compras não encomendadas (SEBRAE, 2001b).

As máquinas e equipamentos, muitas vezes, são doados, cedidos ou financiados aos artesão e associações de costureiras, por programas federais e órgãos internacionais de desenvolvimento como FAT – Fundo Nacional de Amparo ao Trabalhador, PROGER – Programa de Geração de Emprego e Renda, Pró-Sertão (proveniente de cooperação técnica com o FIDA – Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrário) e outros programas específicos dos bancos de desenvolvimento (nacional e regional).

Nas pequenas fábricas, a produção geralmente é financiada a partir dos prazos estabelecidos pelos fornecedores dos principais insumos ou com capital próprio. Para a aquisição de equipamentos, grande parte das empresas o faz com capital próprio ou eventualmente contam com apoio de programas que fornecem microcrédito, visto que as máquinas de costura industriais são o equipamento básico para a produção e o seu custo de aquisição não é elevado. Assim, mesmo as unidades de pequeno porte possuem os principais tipos de máquinas necessárias ao processo produtivo.

Embora alguns proprietários de confecção demonstrem certa cautela na tomada de empréstimos para o capital de giro, verifica-se que não existe nenhuma linha de crédito específica para este setor, por parte de bancos ou instituições locais.

Representantes do Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal informaram, em uma das reuniões do Fórum de Desenvolvimento Local, que estes bancos estão analisando a possibilidade de concessão de financiamento para este setor em específico, mas que não existe nada de concreto ainda.

Dessa forma, observa-se que a região necessita de grandes investimentos em tecnologia, para aumentar a qualidade do produto e reduzir seus custos de fabricação e linhas de crédito mais definidas para o setor e para as micro e pequenas empresas.

Os serviços

Outro fator característico das empresas locais é a utilização de um reduzido volume de serviços produtivos, tecnológicos e comerciais, refletindo diretamente na produtividade ou na qualidade do produto.

Na produção artesanal, por exemplo, os desenhos das peças geralmente são definidos pelas próprias artesãs, ainda que, muitas vezes, elas recebam encomendas em que já ficam estabelecidos o formato e o tipo de bordado solicitados. Em alguns casos, os desenhos são definidos em cursos ofertados por instituições ou programas de governo. Em outras ocasiões, as artesãs escolhem os desenhos a partir de revistas ou de peças que viram na feira local.

Já nas indústrias, os trabalhos mais especializados, como o desenho dos moldes e a modelagem, são contratados a consultores que podem ser de fora do município. Neste sentido, o Sebrae tem prestado consultoria em algumas áreas, como definição da organização da produção, com orientações sobre layout, divisão das tarefas, linha de produção e cálculo de custos industriais.

De modo geral, não se verifica serviços de comercialização direcionada dos produtos. Como a grande maioria dos artigos são vendidos no mercado popular não há uma preocupação maior em diferenciar os produtos por nível de renda, perfil do consumidor, condições específicas de cor, padrão, desenhos ou embalagens .

Equívocos da competitividade

A busca pela competitividade dos produtos locais é um anseio de todos os empresários de Tobias Barreto. Em reunião do Planejamento Participativo do Município, em 20 de novembro de 2001, alguns produtores mencionaram que:

“O Pólo tem como premissa melhorar a gestão e a produção, gerando produtos inovadores de ampla aceitação no mercado interno e externo, com uma visão sustentável”, para que possa tornar-se até o ano de 2010 “uma referência nacional e internacional, tendo como pilares a criação de um selo de qualidade, qualificação da mão-de-obra e capacidade de gestão dos empreendimentos”.

Entretanto, muitos produtores ainda acreditam que a competitividade das firmas acontece apenas através de grandes inversões de recursos financeiros e de incentivos fiscais à produção. Esse fato ganha um vigor ainda maior quando se observa as alíquotas de ICMS praticadas em outros estados do país, sobretudo o estado da Bahia, vizinho ao município, que são menores que a tarifa praticada em Sergipe.

Empresários locais chegaram a declarar que se não houver uma maior sensibilização por parte do Governo do Estado, no sentido de praticar uma taxa

diferenciada para o município, irão transferir suas fábricas para a Bahia. No entanto, verifica-se que esse não é o principal fator de competitividade das firmas. Como observa Haddad [s.d.]:

“É evidente que um sistema de incentivos fiscais e financeiros bem orientado poderá contribuir para que se acelere, em situações específicas, o avanço da competitividade, particularmente quando se trata do progresso tecnológico. Mas os fundamentos da competitividade moderna estão no desenvolvimento científico e tecnológico incorporado nas organizações públicas e privadas. Neste sentido, a sustentabilidade de um cluster produtivo tem muito mais a ver com a qualidade do capital humano e intelectual que comanda cada uma das suas atividades, do que com eventos efêmeros de natureza macroeconômica (apreciação ou desvalorização cambial) ou de políticas regionais (sistemas de incentivos em regime de guerra fiscal) que podem gerar competitividades espúrias”.

Assim, os produtores de Tobias Barreto precisam conscientizar-se de que a competitividade dos produtos acontece, sobretudo, a partir da qualificação e da inovação das mercadorias, bem como na utilização de metodologias de produção adequadas, domínio dos canais de distribuição, dentre outros, e não através da guerra ou renúncia fiscal entre estados.

3.4 – O papel do Governo e das instituições locais

O ambiente institucional aparece como um dos pontos fortes para promover a retomada do desenvolvimento de Tobias Barreto. A convergência de esforços e programas desenvolvidos por diferentes instituições públicas e privadas ou da própria comunidade é uma realidade.

Atualmente, o município está sendo beneficiado com o Projeto de Desenvolvimento de Distritos Industriais no Brasil, através de convênio de cooperação técnica e financeira que envolve o Sebrae/NA, Sebrae/SE, o BID – Banco InterAmericano de Desenvolvimento, e o Governo de Milão, além de contar com o apoio de diversas instituições do Estado e da comunidade local.

O programa de desenvolvimento de cluster do SEBRAE, em convênio com a PROMOS (Agência de Promoção de Negócios da Câmara de Comércio de Milão), tem como objetivo formar uma base institucional, empresarial e social para dar início ao processo de adaptação do atual modo de organização da produção local à experiência dos Distritos Industriais Italianos.

Neste sentido, foi implantado em Tobias Barreto a metodologia do Programa Sebrae de Desenvolvimento Local, que busca alternativas para o crescimento e desenvolvimento do município, por meio de “vazios” econômicos em todos os setores, gerando ocupações produtivas com potencialidades, via criação e desenvolvimento de pequenas empresas.

O Projeto de Desenvolvimento Local implementa-se mediante parcerias com instituições públicas e privadas de objetivos coincidentes ou análogos, tais como as entidades empresariais (associações comerciais, indústrias, clubes de dirigentes logistas, etc.), órgãos federais e estaduais de fomento, órgãos de financiamentos públicos e privados, entre outros, formando a base essencial para a implantação do cluster.

O Projeto tem, ainda, a vantagem de conceber a coordenação das entidades públicas e privadas, atuantes na área de influência do cluster, em função de problemas rigorosamente focalizados no nível de sub-programas e projetos. As suas ações são de natureza pragmática em busca de resultados operacionais, envolvendo a mediação de conflitos e disputas, a eliminação de setorialismos injustificáveis, a promoção de consensos, a busca do dinamismo real em lugar das divisões formais, etc., para fazer acontecer os objetivos e metas do Programa [Haddad, s.d.].

Dentre as parcerias, uma delas diz respeito a parceria estabelecida entre Sebrae e Universidade Federal de Sergipe, para desenvolvimento das cadeias produtivas no estado e difusão das tecnologias do uso do poder de compra. Com sua estrutura laboratorial e profissionais qualificados, a UFS deverá oferecer ao distrito industrial de Tobias Barreto os recursos em termos de conhecimento técnico e organizacional necessários ao sucesso do Projeto (SEBRAE/UFS, 2000).

Ao nível do governo do estado, observam-se algumas ações que objetivam favorecer a instalação de empresas industriais em Sergipe. Os maiores investimentos ocorrem através do Programa Sergipano de Desenvolvimento Industrial (PSDI), em que o Estado oferece apoio financeiro, subscrevendo ações até 30% do valor do investimento; apoio locacional, com galpões e terrenos subsidiados; apoio creditício; e, apoio fiscal, com diferimento do ICMS na compra de máquinas e equipamentos, além de carência de 10 anos para pagamento do ICMS.

Ainda no âmbito do Governo Estadual há de se destacar o trabalho desenvolvido pelo Pró-Sertão - Projeto de Apoio às Famílias de Baixa Renda da Região Semi-Árida de Sergipe - , fortalecendo o associativismo na região e estimulando o desenvolvimento de atividades não agrícolas, a fim de dar sustentabilidade à economia local. Neste sentido,

após anos de trabalho em recuperação das técnicas tradicionais de bordados e artesanato e capacitação de novas gerações de artesãos, a parceria Pró-Sertão, Sebrae/SE, Governo do Estado e FIDA, promoveu a organização da Coperbordados.

A Prefeitura Municipal, também articulada com outros parceiros, está facilitando a implantação de indústrias (área e infra-estrutura), disponibilizando locais com infra-estrutura adequada para a realização de reuniões, palestras e treinamentos e contribuindo com recursos financeiros para realização de ações previstas no Projeto.

A própria comunidade, através da Associação Comercial, do CDL, Sindicato dos Varejistas, Sindicato do Comércio, Associação das Bordadeiras e Coperbordados está participando ativamente de projetos de capacitação, obras de infra-estrutura para convivência com a seca, comercialização e divulgação da produção local em feiras e eventos em outros estados do Brasil e no exterior.

O que se pode observar é que as instituições mencionadas anteriormente demonstram um grande envolvimento e empenho para a realização das atividades propostas pelo Projeto Sebrae/Promos, de Desenvolvimento do *Cluster* de Tobias Barreto. Entretanto, há de se ter cuidado para não privilegiar as fases iniciais do projeto e esquecer as fases subsequentes. Como ressalta Haddad [s.d.], *“Temos a tendência de valorizar as etapas de diagnose e de programação de um processo de planejamento, e, ao mesmo tempo, de subestimar as etapas de implementação, de controle e de avaliação”*.

Neste sentido, o grande desafio da PROMOS e do SEBRAE é promover em Tobias Barreto um desenvolvimento econômico, social, ambiental e político, retirando o município de uma visão de competitividade do tipo “via inferior” para aquela denominada “via superior” do desenvolvimento. Diversas são as ações de diferentes instituições na região que, embora necessitem de uma maior articulação revela um engajamento de diversas entidades e forças sociais, dispostas a realizarem parcerias para o desenvolvimento do Pólo de Confecções.

Por fim, a iniciativa de intercâmbio com a região da Lombardia, com interveniência do BID, da PROMOS e do SEBRAE e, diante dos resultados positivos das diversas experiências com a organização produtiva dos *clusters* em outros países e no Brasil, com apresentação de um desempenho econômico superior a média nacional, possibilita vislumbrar a oportunidade de dinamização da economia da região e a transformação do *Cluster* de Confecções e Bordados de Tobias Barreto em uma referência nacional e internacional.

4

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As modificações ocorridas nos processos produtivos, desde os anos 1970 e 1980, aliadas ao declínio de regiões fortemente industrializadas e a rápida ascensão econômica de novas regiões chamam a atenção para o “local” como novo cenário econômico, político e social, exigindo um novo direcionamento de estratégias públicas e privadas em relação aos diversos espaços territoriais.

Neste cenário, surgem novas experiências de desenvolvimento econômico regional, os distritos industriais, que priorizam os aspectos intangíveis (capital social, conhecimento, P & D) da produção e dedicam especial atenção às pequenas e médias empresas, na geração de emprego e renda para a população.

As firmas localizadas nesses novos espaços, especificamente as pequenas e médias empresas, devem se organizar em redes e desenvolver avançados sistemas de integração, baseados na cooperação, na solidariedade e na valorização do esforço coletivo, pois quando as firmas trabalham em conjunto apresentam mais chances de sucesso, em um ambiente competitivo e em constantes mudanças tecnológicas, do que se estivessem operando isoladamente no mercado.

A experiência internacional baseada nos distritos industriais da Terceira Itália e os conceitos de novos espaços industriais possibilitam a formulação de novas políticas de desenvolvimento regional. Essa experiência sugere que os distritos industriais são ambientes favoráveis ao desenvolvimento industrial, pois apresentam externalidades positivas, possibilitam o acúmulo e a concentração de competências tecnológicas e conhecimentos ligados à comercialização e estimulam o funcionamento das firmas em redes de cooperação, nas quais a capacidade produtiva pode ser encontrada na forma de especializações complementares.

No entanto, observa-se que as políticas de incentivo às pequenas e médias empresas no Brasil podem ir além de alternativas para a geração de emprego e renda para parcelas marginais da população. Ao invés da preocupação em atrair grandes empresas através da renúncia fiscal e tributária por parte de estados e municípios, estas políticas podem e devem ser pensadas não somente como alternativas possíveis de superação das dificuldades econômicas e sociais mas, sobretudo, como eixo fundamental e estratégico para o desenvolvimento econômico local.

Assim, as políticas regionais devem criar um ambiente favorável à atração de investimentos, havendo perfeita sintonia entre as ações do governo e as atividades do distrito industrial, de modo a garantir sinergias coletivas, que propiciem o aumento da capacidade de inovação e de introdução de novas tecnologias, incluindo parcerias entre governos, comunidade e agentes produtivos.

No caso de Tobias Barreto, a cidade apresenta as pré-condições necessárias para o desenvolvimento de um distrito industrial seguindo o modelo italiano, com amplo número de pequenas e médias empresas, sedimentadas na tradição dos artigos de confecção e bordado, porém existem alguns problemas a serem enfrentados.

O primeiro grande problema é evitar a migração das empresas de Tobias Barreto para a Bahia, atraídas por tarifas de ICMS mais baixas. O produtor/empresário deve conscientizar-se da importância da sua permanência no local para o desenvolvimento da região. Para que isso seja possível deve haver um trabalho intenso de conscientização do empresariado local, visto que este é o grande responsável pelo sucesso ou insucesso do empreendimento.

No que diz respeito a coletividade das empresas a região apresenta carências, principalmente em relação à natureza e abrangência dos vínculos cooperativos entre as firmas. Apesar dos espaços de confiança já existentes entre os produtores de Tobias Barreto, essas experiências precisam ser intensificadas, para que o município possa dar um salto de qualidade nos seus produtos, inserindo-se em mercados mais competitivos e valorizados.

Neste sentido, a cooperação interfirmas facilitaria aos produtores melhores ganhos de escala, utilização de tecnologias de produtos e processos, qualificação dos trabalhadores e gestores, maior preparo para comercialização e melhor acesso a serviços e aquisições de matérias-primas e insumos. Além disso, é necessário, também, que toda a cadeia produtiva seja competitiva. Não adianta ter uma grande empresa que possui alto grau de eficiência se

as demais empresas responsáveis pelo suprimento e manutenção do produto também não forem eficientes.

Na região de Tobias Barreto deve-se estimular a competitividade da região através da qualificação da mão-de-obra, tratamento com o meio ambiente, diferenciação dos produtos etc. Deve-se, também, resolver problemas urbanísticos da Feira da Coruja; melhorar a contabilidade de custos dos produtos, para que os empresários possam saber como determinar o preço de mercado; implementar um controle de qualidade dos produtos; prestar serviços eficientes e constantes de manutenção dos equipamentos, além de informatizar os micro e pequenos empreendimentos.

Todos esses fatores, juntamente com a criação e desenvolvimento de economias de aglomeração e externalidades positivas, são fundamentais para a geração de competitividade das firmas.

Outro fator crucial para o desenvolvimento do distrito industrial de Tobias Barreto é a organização da sociedade local, para a criação de parcerias, ou seja, mobilização política e social para solucionar os problemas comuns, através de acordos com entidades e instituições envolvidas com o desenvolvimento econômico. É notório que qualquer empreendimento necessita de recursos financeiros, para que as atividades sejam desenvolvidas. Entretanto, verifica-se que, em muitos casos, o insucesso de um empreendimento acontece não apenas pela falta de dinheiro, mas pela incapacidade dos empresários em manter uma ampla rede de contatos e parceiros potenciais.

Por fim, a expectativa de que o intercâmbio possa agregar melhorias ao Pólo de Confecções e Bordados em diversos setores abre novas oportunidades de mercado. Assim, mesmo não havendo, ainda, um ambiente suficientemente articulado, no tocante aos elos da cadeia e da infra-estrutura tecnológica, financeira, política, mercadológica e gerencial observa-se um grande interesse por parte das diversas instituições do Estado e da comunidade local para a adoção de uma nova forma de organização produtiva para o Pólo de Confecções e Bordados, seguindo o modelo de Distritos Industriais Italianos.

Como foi mencionado anteriormente, existe muito a se fazer na região para desenvolver um distrito industrial nos moldes italianos. Apesar das pré-condições existentes no município faz-se necessário aumentar as relações de cooperação, promover maior acesso ao crédito às pequenas e médias empresas e aumentar a competitividade das firmas, com a melhoria da qualidade dos produtos, qualificação dos trabalhadores, inovação tecnológica, entre outros, para criação e fortalecimento de uma marca local. Tudo isso será possível com a efetiva participação dos diversos atores locais e da capacidade das

instituições para a promoção do desenvolvimento local, permitindo retirar o município de Tobias Barreto de uma situação negativa para uma situação positiva de desenvolvimento.

BIBLIOGRAFIA

- AMARAL FILHO, Jair do. **Desenvolvimento Regional Endógeno em um Ambiente Federalista**. Planejamento e Políticas Públicas. N. 14. Brasília: IPEA, dez. 1996. Edição Eletrônica.
- _____. **A Endogeneização no Desenvolvimento Econômico**. In: Encontro de Economia da Região Sul – ANPEC, 2, Curitiba, 1999.
- AMATO NETO, João. **Redes de Cooperação Produtiva e Clusters Regionais: oportunidades para as pequenas e médias empresas**. São Paulo: Atlas, 2000.
- BARQUERO, Antonio Vázquez. Desenvolvimento Local: Novas Dinâmicas na Acumulação e Regulação do Capital. Tradução Ricardo Brinco. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, Ano 16, v. 1, p. 221-241, 1995.
- BECATTINI, Giacomo. Distritos Industriais na Itália. In: URANI, André, COCCO, Giuseppe, GALVÃO, Alexander Patez (Org.). **Empresários e Empregos nos Novos Territórios Produtivos: o caso da Terceira Itália**. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.
- BECKER, Dinizar Fermiano. Necessidades e Finalidades dos Projetos Regionais de Desenvolvimento Local. **Revista Redes**, Santa Cruz do Sul, v. 3, n. 2, p. 71-85, 1998.
- BENKO, Georges. **Economia, Espaço e Globalização na Aurora do Século XXI**. Trad. Antônio de Pádua Danesi. 2 ed. São Paulo: Hucitec, 1999.
- BERNARDO, Mauro Santo; SILVA, Adriana Cristina da; SATO, Sônia. **Distritos Industriais – Clusters**. Texto para Discussão N. 3. São Paulo, 1999. Edição Eletrônica.
- BOTELHO, Marisa dos Reis A. Distritos Industriais e política industrial: notas sobre tendências recentes. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 19, n. 1, p. 103-124, 1998.
- BRITTO, Jorge. Características **Estruturais dos Clusters Industriais na Economia Brasileira**. Nota Técnica n. 42-00. Rio de Janeiro: BNDES, jul. 2000.
- CACCIA, Giuseppe. Modelos empresariais e figuras do trabalho no nordeste da Itália. In: URANI, André, COCCO, Giuseppe, GALVÃO, Alexander Patez (Org.). **Empresários e Empregos nos Novos Territórios Produtivos: o caso da Terceira Itália**. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.
- CAMPOS, Renato Ramos; NICOLAU, José Antônio; CÁRIO, Sílvio Antônio Ferraz. Cluster e Capacitação Tecnológica: A Experiência na Indústria Cerâmica de Revestimento de Santa Catarina. **Ensaio FEE**, Porto Alegre: FEE v. 21, p. 144-161, 2000.

- CÂNDIDO, Gesinaldo Ataíde; ABREU, Aline França. Aglomerados Industriais de Pequenas e Médias Empresas como Mecanismo para Promoção de Desenvolvimento Regional. **Revista Eletrônica de Administração**. Rio Grande do Sul, v. 6, n. 6, dez. 2000.
- CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena Maria Martins. Aglomerações Cadeias e Sistemas Produtivos de inovações. **Revista Brasileira de Competitividade**. Rio de Janeiro, Ano 1, n. 1, abr/jun, 2001.
- CATTANI, Antônio David. **Trabalho e Tecnologia: Dicionário Crítico**. 2 ed., Petrópolis-RJ: Vozes, 1999.
- COCCO, Giuseppe, GALVÃO; Alexander Patez, SILVA; Mirela Carvalho Pereira. Desenvolvimento local e espaço público na Terceira Itália: questões para a realidade brasileira. In: URANI, André; COCCO, Giuseppe; GALVÃO, Alexander Patez (Org.). **Empresários e Empregos nos Novos Territórios Produtivos: o caso da Terceira Itália**. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.
- COLLETIS, Gabriel; WINTERHALTER, Felix. O exemplo alemão. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, Ano 14, n. 1, p. 76-93, 1993.
- CORÒ, Giancarlo. Distritos e sistemas de pequena empresa na transição. In: URANI, André; COCCO, Giuseppe; GALVÃO, Alexander Patez (Org.). **Empresários e Empregos nos Novos Territórios Produtivos: o caso da Terceira Itália**. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.
- COURLET, C. Novas Dinâmicas de Desenvolvimento e Sistemas Industriais Localizados (SIL). **Ensaio FEE**: Porto Alegre, Ano 14, n. 1, p. 9-25, 1993
- DALLABRIDA, Valdir Roque. Sustentabilidade e endogenização: princípios balizadores do desenvolvimento regional. **Redes**, Santa Cruz do Sul, v. 3, n. 2, p. 9-43, dez. 1998.
- DINIZ, Clélio Campolina. **Global-Local: Interdependência e Desigualdade ou Notas para uma Política Tecnológica e Industrial Regionalizada no Brasil**. Estudos Temáticos – Nota Técnica n. 9. BNDES, Rio de Janeiro, dez. 2000.
- FORMIGONI, Roberto. **O modelo Lombardo das PMIs e os distritos industriais** (discurso proferido no Brasil), São Paulo, dez. 2000.
- GALVÃO, Cláudia Andreoli. **Sistemas Industriais Localizados: O Vale do Paranhana – Complexo Calçadista do Rio Grande do Sul**. Textos para Discussão N. 617. Brasília: IPEA, 1999.
- GALVÃO, Olímpio J. de Arroxelas. ‘Clusters’ e Distritos Industriais: Estudos de Casos em Países Selecionados e Implicações de Política. **Planejamento e Políticas Públicas**. N. 21. Brasília: IPEA, jun. 2000. Edição Eletrônica.

- _____. **Especialização flexível, firmas inovativas e novos espaços industriais: algumas lições da experiência internacional.** In: Encontro Nacional de Economia Política, 3, Niterói, Rio de Janeiro, 1998.
- GARAY, Ângela Beatriz Scheffer. Reestruturação Produtiva e Desafios de Qualificação: algumas considerações críticas. **Revista Eletrônica de Administração** (UFRGS). Rio Grande do Sul. Edição n. 5, v. 3, n. 1, jul. 1997.
- GARCEZ, Cristiane M. D'Ávila. Sistemas Locais de inovação na Economia do Aprendizado: uma abordagem conceitual. **Revista do BNDES**: Rio de Janeiro, v. 7, n. 14, p. 351-368, dez. 2000.
- GARCIA, Renato. A importância da dimensão local da inovação e a formação de clusters em setores de alta tecnologia. **Ensaio FEE, Porto Alegre**, v. 22, n. 1, p. 143-160, 2001.
- GAROFOLO, G. O Exemplo Italiano. **Ensaio FEE, Porto Alegre**, Ano 14, n. 1, p. 49-75, 1993.
- GOVERNO DO ESTADO. Legislação de incentivos do Estado de Sergipe. Aracaju, 1991.
- _____. Sergipe em Síntese. Aracaju, v. 15, 2000.
- GURISATTI, Paolo. O nordeste italiano: nascimento de um novo modelo de organização industrial. In: URANI, André; COCCO, Giuseppe; GALVÃO, Alexander Patez (Org.). **Empresários e Empregos nos Novos Territórios Produtivos: o caso da Terceira Itália.** Rio de Janeiro: DP&A, 1999.
- HADDAD, Paulo R. **Clusters e Desenvolvimento Regional no Brasil.** São Paulo, [s.d.].
- HSAINI, Abderraouf. A Indústria de Artefatos de Couro de El Jem (Tunísia): Um Sistema de Especialização Flexível em Formação. Tradução: Ernesto de Freitas Xavier Neto. **Ensaio FEE, Porto Alegre**, v. 18, n. 2, p. 142-163, 1997.
- IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **IBGE – Cidades@.** Disponível em www.ibge.gov.br em 12/03/2002.
- LEMOS, Mauro Borges, CUNHA, Altivo R. A. Almeida. Novas Aglomerações Industriais e Desenvolvimento Regional Recente no Brasil. **Revista Econômica do Nordeste**, v. 27, n. 4, p. 725-761, 1996.
- LINS, Hoyêdo Nunes. **Clusters Industriais: Uma Experiência no Brasil Meridional.** In: Encontro de Economia da Região Sul – ANPEC, 2, Curitiba, 1999. Edição Eletrônica.
- MARKUSEN, Ann. Áreas de atração de investimentos em um espaço econômico cambiante: uma tipologia de distritos industriais. Tradução: William Ricardo de Sá. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 5, n. 2, dez. 1995.

- MARSHALL, Alfred. **Princípios de Economia**. São Paulo: Nova Cultural, Coleção Os Economistas, 1996.
- NASSER, Bianca. Economia Regional, Desigualdade Regional no Brasil e o Estudo dos Eixos Nacionais de Integração e Desenvolvimento. **Revista do BNDES**. Rio de Janeiro, V. 7, N. 14, p. 145-178, dez. 2000.
- PECQUEUR, B. Sistemas Industriais Localizados: O Exemplo Francês. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, Ano 14, n. 1, p. 26-48, 1993.
- PEREIRA, Guilherme Henrique. Cluster Industrial como Modelo para Formulação de Políticas Locais de Desenvolvimento. **Estudos Empresariais**. São Paulo, Ano 3, n. 3, Set-Dez, 1998.
- PIRES, Júlio Manuel. Economia Regional e Urbana. In: PINHO, Diva Benevides, VASCONCELOS, Marco Antônio Sandoval de. **Manual de Economia**. 3 ed. São Paulo: Saraiva, 1998.
- PORTER, Michael. Clusters e Competitividade. **Revista Management**. São Paulo: Saraiva, jul. 1999.
- PUGA, Fernando Pimentel. Experiências de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan. Textos para Discussão N. 75. **Revista do BNDES**. Rio de Janeiro. fev. 2000.
- ROSANDISKI, Eliane Navarro, GARCIA, Renato de Castro. A política industrial local para pequenas e médias empresas e a questão do emprego. **LEP**, Campinas: n. 2, p. 61-77, jun. 1996.
- SCHMITZ, Hubert. Eficiência Coletiva: Caminho de Crescimento para a Indústria de Pequeno Porte. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 18, n. 2, p. 164-200, 1997.
- SEBRAE/PROMOS 02. **Problemas de implementação de um cluster**. Aracaju, 2001.
- SEBRAE/UFS. **Distrito Industrial de Tobias Barreto**. Aracaju, Agosto, 2000.
- SEBRAE. **Distrito Industrial de Tobias Barreto** (trabalho complementar), Aracaju, jan. 2001a.
- _____. **Distrito Industrial de Tobias Barreto (trabalho complementar 02)**, Aracaju, mar. 2001b.
- _____. **Projeto Distrito Industrial Modelo Italiano**. Aracaju, out. 2001c.
- SENAI, **Mapeamento da Cadeia de Confecções de Sergipe**. Aracaju, nov. 2001.

SENGENBERGER, Wener, PIKE, Frank. Distritos Industriais e recuperação econômica local: questões de pesquisa e política. In: URANI, André; COCCO, Giuseppe; GALVÃO, Alexander Patez (Org.). **Empresários e Empregos nos Novos Territórios Produtivos: o caso da Terceira Itália**. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

SEPLANTEC. **Informes Municipais – Tobias Barreto**. Aracaju, 2000.

_____. **Perfis Municipais**. Secretaria de Estado do Planejamento e da Ciência e Tecnologia – SEPLANTEC/Superintendência de Estudos e Pesquisas – SUPES, Aracaju, v. 75, 1997.

SOUZA FILHO, Jorge Renato. **Desenvolvimento Regional Endógeno, Capital Social e Cooperação**. Disponível em www.nutep.adm.ufrgs.br, em 20/03/2002.

SOUZA, Maria Carolina de A. F. A Especialização Flexível e as Pequenas e Médias Empresas (PMEs): Algumas Notas sobre a Visão de Piore e Sabel. **Ensaio FEE**, Porto Alegre: FEE, V. 13, N. 1, p. 316-340, 1992

SUZIGAN, Wilson. **Aglomerções Industriais: avaliação e sugestões de políticas**. [s.n.t.]

SUZIGAN et al. Aglomerações Industriais no Estado de São Paulo. **Economia Aplicada**. São Paulo: v. 5, n. 4, 2001.