

13 ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS: UMA ESTRATÉGIA PARA O DESENVOLVIMENTO REGIONAL

*Wilson Alves de Araújo**

RESUMO

O processo de globalização tem produzido conseqüências de alto impacto, no aspecto institucional das nações, na soberania nacional e na crescente presença de temas supranacionais na agenda política das nações. O crescimento dos fluxos mundiais de comércio e de movimentação de ativos financeiros é um dos indicadores mais visíveis deste processo, influenciando a interdependência dos mercados financeiros e reduzindo a eficácia das políticas de desenvolvimento econômico dos países pobres e em vias de desenvolvimento. Verificando-se que o processo de globalização é inexorável, as nações, empresas e demais atores procuram desenvolver bases competitivas para a internacionalização da economia, na busca do desenvolvimento e na melhoria da qualidade de vidas das pessoas. Desta forma, este artigo aborda como estratégia de desenvolvimento regional, a sustentabilidade de processos de desenvolvimento baseados em aglomerados produtivos, especialmente nos arranjos produtivos locais, centrando a discussão na inovação e na participação dos diversos atores envolvidos com o crescimento e desenvolvimento regional.

Palavras-chave: Arranjos produtivos; competitividade; inovação; desenvolvimento

Introdução

O forte crescimento dos fluxos mundiais de comércio e de movimentação de ativos financeiros é um dos indicadores mais visíveis do processo de globalização, um estágio mais avançado das trocas internacionais, intensificadas nas últimas décadas do séc. XX. No último decênio esse processo avançou, alterando significativamente as nações, as regiões, e por conseguinte, as empresas. Esses avanços podem ser observados na seguinte dimensão: (i) a consolidação de processos de integração econômica e política de nações; (ii) o crescente número e a maior expressão das empresas transnacionais; (iii) o desenvolvimento tecnológico em áreas-chave; (iv) as políticas públicas de desregulamentação e de liberalização.

O processo de globalização tem produzido conseqüências de alto

* **Wilson Alves de Araújo** é especialista em Docência Superior, professor e coordenador dos cursos de Administração e Marketing de Faculdade do Sul da Bahia (Fasb).

impacto, traduzindo-se no aspecto institucional, na perda de atributos de soberana nacional e na crescente presença de temas supranacionais na agenda política das nações. No âmbito econômico, os impactos vão desde o forte crescimento de transações intra-empresas até a crescente interdependência dos mercados financeiros, reduzindo a eficácia das políticas de desenvolvimento econômico dos países pobres e em vias de desenvolvimento.

Com o início do século XXI, verifica-se que o processo de globalização é inexorável, e as nações, empresas e demais atores procuram desenvolver bases competitivas para a internacionalização da economia, na busca do desenvolvimento e sustentabilidade econômica.

Desta forma, o Brasil vem promovendo, nestes últimos anos, um grande esforço de inserção econômica, incrementando as exportações de produtos e serviços para o resto do mundo. O objetivo é promover o desenvolvimento econômico do Brasil, aumentando o valor total das exportações e gerando saldo superavitário na Balança Comercial, contribuindo para o equilíbrio do nosso Balanço de Pagamentos.

A importância do contexto macroeconômico, na geração de empregos, no aumento da renda e na melhoria das condições de vida da população é um tema recorrente quando se debatem políticas de desenvolvimento econômico de uma região, um estado ou um país. Com a maior inserção da economia brasileira no cenário internacional, o caminho para o desenvolvimento regional passou a ser o comércio exterior.

As políticas de desregulamentação, de abertura dos mercados, de integração regional, em suma, a liberalização e a globalização econômica, nas quais o Brasil, bem como outros países, engajou-se, acentuam a competição entre as empresas e, ao mesmo tempo, aumentam a concorrência entre os territórios receptores de investimentos (HASENCLEVER; FAURE, 2004).

O problema do desenvolvimento local que engloba, sintetiza e dá sentido às diferentes dimensões constituídas tanto pelas aglomerações de atividades econômicas, sugerem que o fenômeno da competição só pode ser superado com a inovação e a competitividade das empresas e por conseguinte, dos Arranjos Produtivos Locais.

Um dos propulsores do desenvolvimento econômico no Brasil são justamente os arranjos produtivos locais, ou *clusters*, conceito criado pelo professor Michael Porter, definido como concentração setorial e geográfica de empresas. Dentre as características mais importantes, tem-se o ganho de eficiência coletiva, entendida como vantagem competitiva das economias externas locais e da ação conjunta (PORTER, 1989).

Um dos caminhos para se promover o desenvolvimento regional é identificar segmentos produtivos com vocação localizada, pela presença de vantagens comparativas naturais, como matéria-prima e condições físicas favoráveis, ou de vantagens competitivas, como mão-de-obra qualificada, infra-estrutura, logística, canais de escoamento etc.

Este artigo aborda a sustentabilidade de processos de desenvolvimento baseados nos aglomerados produtivos, especialmente nos arranjos produtivos locais, centrando a discussão na inovação e na participação dos diversos atores envolvidos com o crescimento e

desenvolvimento regional. A seção 2 desenvolve uma tipologia com ênfase nas abordagens relativas a aglomerados produtivos. Apresenta uma síntese das várias configurações produtivas, dos distritos industriais marshallianos até aos arranjos produtivos locais. Na seção 3, examina a evolução e o desempenho dos arranjos produtivos na *Terceira Itália*. Na última seção, apresenta as observações conclusivas que sintetizam argumentos e sugestões para as políticas públicas para as regiões localizadas.

Referencial teórico com ênfase nas abordagens relativas a aglomerados produtivos

Economias de aglomeração e externalidades

Este estudo centra a discussão nos aglomerados produtivos, como fator de desenvolvimento sustentado de uma economia. Os aglomerados produtivos têm como aspecto principal a proximidade territorial dos agentes econômicos, políticos e sociais. Entendem-se como agentes sociais, as empresas, as instituições privadas e as organizações públicas que compõem este espaço territorial.

Esses atores dão forma às economias de aglomeração, ou seja, as vantagens adquiridas pela proximidade geográfica dos agentes, incluindo acesso a matérias-primas, a insumos diversificados, mão-de-obra, ao escoamento da produção e acesso a mercados. Desta forma, as economias de aglomeração vêm proporcionando às empresas participantes vantagens competitivas, possibilitando a sua existência e crescimento em um mundo cada vez mais competitivo.

O conceito de economias externas foi introduzido por Alfred Marshall, que ilustrou discutindo as vantagens de produzir em um “distrito industrial”, como o distrito de cutelaria de Sheffield. Desde seu início, em outras palavras, o conceito de economias externas foi intimamente aliado à realidade da concentração espacial, e as economias externas receberam um papel central na teoria urbana (FUJITA; KRUGMAN; VERNABLES, 2002).

Quando se observa a proximidade geográfica, na abordagem de Krugman (2002), boa parte das evidências indica que as indústrias são mais aglomeradas do que as teorias-padrão de vantagem comparativa podem prever. Vem à mente o Vale do Silício e alguns distritos financeiros do mundo, e centros industriais como Hollywood. A aglomeração geográfica de indústrias é central para a visão de Porter (1989) da vantagem competitiva, aceitando, então, que a aglomeração industrial é um fenômeno empírico significativo.

Autores como Fujita, Krugman e Vernables (2002) argumentam que o assunto que define a geografia econômica é a necessidade de explicar as concentrações populacionais e da atividade econômica: a distinção entre regiões industriais e agrícolas, a existência de cidades e o papel das aglomerações de indústrias. De maneira geral, todas essas concentrações se formam e sobrevivem devido a algum tipo de economia de aglomeração, na qual a concentração espacial em si cria o ambiente economicamente favorável.

Segundo Fujita, Krugman e Vernables (2002), há mais de um século,

Alfred Marshall sugeriu uma classificação em três partes. Na terminologia moderna, ele argumentava que os distritos industriais surgem devido ao excesso de conhecimento, às vantagens de grandes mercados para habilidades especiais e às conexões para trás e para frente associadas a grandes mercados locais.

Desta forma, os três motivos pelos quais um produtor pode achar mais vantajoso localiza-se próximo a outros produtores da mesma indústria, seriam: primeiro, uma indústria geograficamente concentrada poderia suportar fornecedores de insumos especializados e locais. Segundo, uma concentração de empresas que empregam funcionários do mesmo tipo ofereceria um *pool* no mercado de trabalho: os funcionários teriam menos chances de permanecer desempregados se seu empregador atual não estivesse bem e as empresas teriam chances de encontrar uma força de trabalho disponível se elas estivessem bem. Finalmente, a proximidade geográfica facilitaria a dispersão de informações (FUJITA; KRUGMAN; VERNABLES, 2002).

Podemos elencar algumas externalidades positivas que encontramos nos aglomerados produtivos, tais como: a possibilidade oferecida por um grande mercado local de viabilizar a existência de fornecedores de insumos, uma oferta considerável de mão-de-obra especializada, a troca de informações que ocorre quando empresas do mesmo setor se aglomeram, a difusão do conhecimento tácito, entre outras.

O estudo sistemático dos aglomerados produtivos conduzirá a uma melhor compreensão quanto ao surgimento desta atividade econômica e de que modo pode ser estimulado para a transformação desta atividade em arranjos produtivos locais, contribuindo para o desenvolvimento regional.

Principais enfoques teóricos sobre aglomerados produtivos

O termo aglomeração produtiva tem como aspecto principal a proximidade territorial de agentes econômicos, políticos e sociais. Esses agentes econômicos utilizam-se das vantagens oriundas da proximidade geográfica, incluindo acesso a matérias-primas, equipamentos, mão-de-obra e outros, e formam as denominadas economias de aglomeração. A aglomeração de empresas possibilita o fortalecimento e crescimento das mesmas, gerando vantagens competitivas, principalmente no caso de micro e pequenas empresas.

Um outro aspecto dessas economias de aglomeração é o ressurgimento da região ou localidade como ponto principal de vantagens competitivas. As sinergias criadas com a proximidade das empresas, o nível de interação e o ambiente competitivo levam os participantes dos aglomerados a desenvolverem um ambiente inovativo.

As inovações são fundamentais para aumentar a competitividade dos aglomerados e possibilitar às empresas participantes o acesso a mercados específicos, notadamente o externo, criando vantagens comparativas. A inovação destaca-se como ponto central para o desenvolvimento dos aglomerados, levando-os à longevidade e consolidação.

Os benefícios associados às economias de aglomeração são similares

àqueles que caracterizam as externalidades positivas, que constituem um dos muitos benefícios dos aglomerados produtivos. A mão-de-obra especializada, fornecedores de equipamentos e insumos, clientes, acesso ao conhecimento tácito, entre outras externalidades, contribuem para melhorar o nível de produtividade das empresas que compõem os aglomerados produtivos.

Segundo Albagli e Brito (2002), em uma definição ampla, é possível incluir os diferentes tipos de aglomerados referidos na literatura – tais como distritos e pólos industriais, *clusters*, arranjos produtivos e inovativos locais, redes de empresas, entre outros. Verifica-se que essas aglomerações desenvolvem-se com base na especialização produtiva da região em que se localizam.

Cabe ressaltar, de acordo com Lastres et al. (1998b); Cassiolato e Lastres (1999) e Vargas (2002), o ressurgimento da região ou localidade como foco central de vantagens competitivas e inovativas. Desde os distritos industriais marshallianos no séc. XIX e a partir das três últimas décadas do séc. XX, foi largamente ilustrado o sucesso de algumas experiências de economias regionais e distritos industriais, cujos dinamismo e vigor encontravam-se fundamentados extensivamente em ativos locais, tais como os distritos industriais na região da Terceira Itália, o Vale do Silício na Califórnia, Baden-Wurtemberg, na Alemanha, entre outros.

As idéias precursoras advieram de Alfred Marshall (1890). A volta a Marshall está claramente presente em Krugman, em seu clássico *Geography and Trade* (1991a), no qual ele considera três fatores de externalidades marshallianas para explicar o fenômeno da localização industrial: concentração do mercado de trabalho, insumos intermediários e externalidades tecnológicas (AMARAL FILHO, 1999).

Distritos industriais marshallianos

Os distritos industriais, também conhecidos como *clusters* marshallianos, são sistemas locais de produção caracterizados pela existência de um conjunto de pequenas e médias empresas. Nas afirmações de Amaral Filho (1999), temos que:

segundo Pyke, Becattini e Sengenberger (1990), qualquer definição de “distrito industrial” não estará livre de controvérsia. No entanto, os autores definem essa estratégia como um sistema produtivo local, caracterizado por um grande número de firmas envolvidas em vários estágios, e em várias vias, na produção de um produto homogêneo. Um forte traço desse sistema é que uma grande parcela das empresas envolvidas é de pequeno ou de muito pequeno porte. Muitos desses “distritos” foram encontrados no norte e no nordeste da Itália, na chamada terceira Itália, com especializações na produção de diferentes produtos: Sassuolo, na Emilia Romagna, especializado em cerâmica; Prato, na Toscana, especializado em têxtil; Montegranaro, na Marche, especializado em sapatos e no Veneto, em móveis de madeira, etc (AMARAL FILHO, 1999, p. 272).

O conceito de distrito industrial foi introduzido pelo economista inglês Alfred Marshall, em fins do século XIX. O objeto de estudo concentrou-se no padrão de organização comum à Inglaterra do período, onde as pequenas e médias empresas concentradas na manufatura de produtos

específicos, em atividades como têxtil, gráfica e cutelaria, aglomeravam-se em geral na periferia dos centros produtores.

Krugman (1998) relata que a idéia de que a aglomeração de produtores numa localização em particular traz vantagens, e que estas vantagens, por sua vez, explicam a aglomeração, é antiga. Não se sabe quem primeiro a explicou, mas o economista que mais fez por ela foi ninguém menos do que Alfred Marshall.

Do lado da produção, Marshall destacou a organização industrial, a divisão do trabalho (*economias de escala*), e investimentos em infra-estruturas (*economias externas*) (MARSHALL, 1982, p. 229 apud SOUZA, 2005). As economias externas surgem pelos seguintes fatores: (a) pela concentração de indústrias em um mesmo local, atraídas pelas interdependências tecnológicas existentes entre as atividades, que permitem minimizar o custo de transporte de produtos e insumos; (b) pela formação de um mercado de trabalho especializado; (c) pela troca de idéias entre empresários, que podem reunir-se com maior facilidade; e (d) pelas melhorias infra-estruturais efetuadas por particulares ou pelo Estado, beneficiando o conjunto do complexo localizado no mesmo local. (SOUZA, 2005).

As características básicas dos distritos industriais marshalianos indicam um alto grau de especialização e forte divisão do trabalho; acesso à mão-de-obra especializada; existência de fornecedores locais de insumos e bens intermediários; sistemas de comercialização e de troca de informações técnicas e comerciais entre os agentes. Desta forma, observou-se que as pequenas empresas organizadas nos distritos industriais passam a obter ganhos de escala, reduzindo custos e gerando economias externas particularmente significativas, em função da eficiência e competitividade de uma mesma atividade localizada em um mesmo espaço geográfico.

Segundo Amaral Filho (1999), uma característica importante do “distrito industrial” é ser concebido como um conjunto econômico e social. O sucesso dos “distritos” repousa não exatamente no econômico, mas sobretudo no social e no institucional, havendo uma estreita relação entre as diferentes esferas social, política e econômica.

Sendo emblemático a adaptabilidade e a capacidade de inovação desse sistema combinados à capacidade de satisfazer a demanda com base em produtos flexíveis. As relações horizontais dentro do “distrito industrial” possibilitam o processo de aprendizagem coletiva e o desenvolvimento de novos conhecimentos mediante a combinação entre concorrência e cooperação. Estas relações levam a uma interdependência “orgânica” entre as pequenas empresas, a qual se credencia à obtenção de economias de escala, que normalmente só são alcançadas pelas grandes empresas.

Apesar de Marshall, há bastante tempo, ter identificado as forças dos distritos industriais, foi somente com a intensificação da competição global que os economistas redescobriram o seu potencial dinâmico e iniciou-se a busca de aglomerações inovativas semelhantes em outras partes da Europa e do mundo em desenvolvimento (MYTELKA; FARINELLI, 2005).

Milieu Innovateur

Milieu Innovateur, conceito segundo o qual uma rede de agentes inovadores em uma determinada região aumenta a probabilidade de crescimento para as firmas e, conseqüentemente, para o desenvolvimento regional. Este conceito foi criado por iniciativa do **GREMI** – *Group de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs*, com o objetivo de desenvolver uma metodologia comum e uma abordagem teórica que permitissem uma análise territorializada da inovação (Albagli, S. e Brito, J. 2002), cujo objetivo foi fornecer elementos para contribuir para a sobrevivência e crescimento dos distritos industriais, e para que outras regiões e locais concebessem seus próprios projetos de desenvolvimento de maneira sólida.

Os pesquisadores do GREMI partiram do ponto de esclarecer a diferença entre *milieu* (ambiente) e *milieu innovateur* (ambiente inovador. Para Maillat (1995)

milieu é definido como um conjunto tornado territorial e aberto para o exterior, o qual integra conhecimentos, regras e um capital relacional. É ligado a uma coletividade de atores e de recursos humanos e materiais. E não é formado como um círculo fechado; ao contrário, está em permanente relação com o ambiente Exterior. Já *milieu innovateur* (ambiente inovador), ainda segundo o mesmo autor, não constitui um conjunto paralisado; diferentemente disso, ele é lugar de processos de ajustamentos, de transformações e de evoluções permanentes. Esses processos são acionados, de um lado, por uma lógica de interação, e, de outro, por uma dinâmica de aprendizagem. A lógica de interação é determinada pela capacidade dos atores de cooperarem entre si em relações de interdependências, principalmente pelo sistema de inovação (apud AMARAL FILHO, 1999, p. 274).

O enfoque principal dado aos estudos pelo **GREMI** é o ambiente ou meio (*milieu*) no processo de desenvolvimento tecnológico. Os pesquisadores dispensam atenção especial para a tecnologia, em função do caráter primordial para o processo de transformações das últimas décadas. Nesse aspecto, o *milieu innovateur* destaca-se do “distrito industrial” porque, enquanto esse privilegia a visão do “bloco social”, aquele confere às inovações tecnológicas uma certa autonomia e um papel determinante. (AMARAL FILHO, 1999).

Segundo Albagli e Brito (2002), o *milieu innovateur* é descrito como um conjunto de elementos materiais (firmas, infra-estrutura), imateriais (conhecimento) e institucionais (regras e arcabouço legal) que compõem uma complexa rede de relações voltada para a inovação. O crescente interesse pelos aglomerados produtivos podem ser atribuídos às mudanças no ambiente competitivo das firmas. Essas mudanças deram origem a um renovado interesse por políticas e programas direcionados ao fortalecimento daquelas formas de interação consideradas estimuladoras da inovação e da competitividade.

Desta forma, a chave encontra-se na capacidade de os atores de um determinado local, ou região, compreenderem as transformações que estão ocorrendo no ambiente tecnológico e no mercado, para que eles façam evoluir e possam transformar o seu ambiente (o local e a região).

Clusters

O *cluster* (aglomerados territoriais) sintetiza as abordagens anteriores. Ele é mais abrangente, incorporando vários aspectos dos dois aglomerados produtivos, e não fica restrito às pequenas e às médias empresas. São concentrações geográficas de empresas, que atuam na mesma cadeia produtiva, auferindo vantagens de desempenho por meio da especialização.

As produções teóricas recentes como Porter (1990), Amaral Filho (1999) e Albagli (2002), usam o termo *cluster* associando-o à tradição anglo-saxônica e, genericamente, conceituam-no como aglomerados territoriais de agentes econômicos, desenvolvendo atividades similares, ligadas entre si por meio ativos de transações comerciais, de interações e de comunicações que se beneficiam de oportunidades e enfrentam os mesmos problemas.

Sendo que Porter (1990) parece ter sido o autor de maior influência na composição estrutural do conceito de *cluster*. A aglomeração geográfica de indústrias é central para a visão do autor, aceitando que a aglomeração industrial é um fenômeno empírico significativo. Em seus trabalhos sobre competitividade, utilizou o conceito de *cluster* para destacar a importância da proximidade geográfica, não apenas de fornecedores, mas também de empresas rivais e clientes para o desenvolvimento empresarial dinâmico (ALBAGLI; BRITO, 2002).

De acordo com Porter (1990), Haddad (2002) e Amaral Filho (1999),

as produções teóricas recentes sugerem que as aglomerações de pequenas e médias empresas em diversas regiões do globo vêm apresentando nas últimas décadas êxito no que se refere à longevidade, à geração de empregos, entre outros fatores. O caso com maior número de referências na literatura internacional é referente aos distritos industriais italianos, que se destacam pela elevada inserção internacional. (apud PIROLA, 2004, p. 42).

As condições para a formação de um arranjo produtivo, na concepção de Cassiolato et al. (1998), não é recomendável para se criar um arranjo produtivo essencialmente por mecanismos artificiais. Para se desenvolver um sistema local, é preferível já existir um embrião produtivo. Sendo assim, como podemos identificar e potencializar os aglomerados produtivos? Estes aglomerados produtivos podem proporcionar desenvolvimento regional sustentado e quais os mecanismos de política pública local que possam consolidar o arranjo?

Arranjos produtivos locais

Na literatura, diferentes tipos de aglomerados produtivos são descritos, tais como, distritos industriais, *clusters*, arranjos produtivos, redes de empresas, entre outros. Nos aglomerados, verifica-se algum tipo de especialização produtiva, própria da região, sendo possível encontrar diferentes tipos de especialização e diferentes formas de aglomerações em uma mesma região.

O marco teórico que fundamenta esta pesquisa está centrada nos conceitos e modelos bem-sucedidos de arranjos produtivos locais,

desenvolvidos no Brasil e no exterior, notadamente na Itália do pós-guerra. Os distritos industriais que se desenvolveram na Itália, nas últimas décadas, são exemplos de reação e adaptação às tendências aos novos conceitos organizacionais e tecnológicos que surgiram com o fenômeno da globalização. Os arranjos produtivos locais concentrados no centro e no nordeste da Itália, região denominada de Terceira Itália, fornecem elementos para análise do desenvolvimento regional, com base nos aglomerados produtivos.

Arranjo produtivo local é definido como aglomeração de um número significativo de empresas que atuam em torno de uma atividade produtiva principal, bem como de empresas correlatas e complementares como fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros, em um mesmo espaço geográfico (um município, conjunto de municípios ou região), com identidade cultural local e vínculo, mesmo que incipiente, de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com outros atores locais e instituições públicas e privadas de treinamento, promoção e consultoria, escolas técnicas e universidades, instituições de pesquisa, desenvolvimento e engenharia, entidades de classe e instituições de apoio empresarial e de financiamento (ALBAGLI; BRITO, 2002).

Os conceitos de *cluster* e arranjo produtivo local chamam a atenção. Segundo Villaschi Filho (2000) e Pinto (2000), o arranjo busca caracterizar atores, não necessária e exclusivamente empresariais e delimitados espacialmente. Estes interagem de forma cooperativa, em esferas distintas (público/privado; empresarial/de pesquisa) com autonomia na busca de complementaridades voltadas ao aprendizado que levam à inovação, fator determinante para sustentar a competitividade da firma no longo prazo. Tanto o *cluster* quanto o arranjo dão significativa importância à cooperação social, ao nível de educação da comunidade e à cooperação com centros de ensino. No *cluster*, há ênfase na questão da aglomeração local de empresas em uma mesma atividade, enquanto no arranjo valoriza-se também o papel desempenhado pelas instituições de coordenação.

Importância dos distritos industriais italianos e a recuperação local

O papel da concentração geográfica, o crescente interesse pelos aglomerados produtivos - compreendidos principalmente como aglomerações espaciais de empresas, fornecedores e prestadores de serviços relacionados - demonstrados pelos estudos de Alfred Marshall, há bastante tempo, e recentemente revigorados com vasta literatura de economistas e pesquisadores (BECATTINI, 1978, BRUSCO, 1982, PIORE SABEL, 1982; PORTER, 1989) encontraram nos distritos industriais italianos vasto campo para o desenvolvimento das teorias e conceitos sobre aglomerações produtivas.

O vigor dos distritos industriais, que permeiam grande parte da Itália, traduz-se pela elevada participação no mercado externo. Atualmente, conforme afirma Porter (1989), mais de 40% do total das exportações são representados por grupos de indústrias ligadas à alimentação, moda ou à casa. Neste ambiente, observa-se que vários competidores locais, numa disputa vigorosa, estimulam o rápido desenvolvimento de mão-de-obra especializada, tecnologia, conhecimento específico de mercado e infra-

estrutura especializada. As empresas, que participam desses distritos, investem na criação de fatores, isoladamente ou através de associações de comércio, indústrias e redes de empresas, sob a pressão de não ficar para trás.

O aparecimento destes distritos remonta às primeiras décadas do século XX, onde as funções de produção e de acumulação de capital eram praticadas por unidades produtivas familiares, em indústrias tradicionais. Os aglomerados mais recentes, que se desenvolveram no Pós-guerra, ainda guardam uma configuração de redes familiares, sendo transformados em importantes indústrias com base em recursos econômicos e tecnológicos.

Esses distritos industriais se especializaram em setores maduros e intensivos em mão-de-obra, como se verifica nos setores têxteis, calçados, peles e couro, por exemplo, e em setores de inovação, intensivos em capital e tecnologia, como os de cerâmicas, metalurgia, automação, plásticos, entre outros.

A região que concentra os diversos arranjos produtivos na Itália é denominada de Terceira Itália, expressão empregada por Bagnasco no final dos anos 1970 como desdobramento do tradicional dualismo italiano entre o norte desenvolvido (primeira Itália) e o sul atrasado (segunda Itália). Geograficamente localizada no centro e no nordeste da Itália, esta região é responsável por grande parte das exportações italianas e atualmente encontramos cidades e regiões plenamente desenvolvidas e com qualidade de vida semelhante a outras grandes cidades européias.

A Terceira Itália fugiu ao padrão de industrialização que ocorreu nas demais regiões, baseadas na presença de grandes empresas integradas, com elevada escala de produção e domínio de mercado. Prevalecem a implantação e o surgimento de pequenas e médias empresas, agrupadas em poucos setores, em ambiente de grande competitividade e inovação tecnológica, interagindo entre elas e operando de maneira integrada no uso de serviços e no aprimoramento comercial.

As principais características-chave específicas dos distritos industriais, segundo Chorincas (2002, p. 266 apud PIROLA, p. 60), são:

- a) Elevado intercâmbio de informação e de mão-de-obra entre fornecedores e clientes nas várias fases do processo de produção;
- b) Elevado grau de cooperação entre “rivais” na partilha dos riscos de investimento, infra-estruturas, da inovação tecnológica e na salvaguarda da instabilidade dos mercados (mecanismos conjuntos de partilha de riscos e de estabilização econômica);
- c) Intervenção dos Governos locais na regulação e promoção dos principais setores industriais (*core industries*).

A modernização dos distritos industriais italianos, na visão de Pirola (2004), considera três principais fatores de consolidação: (i) a diversidade de atividades industriais – na Terceira Itália encontram-se concentrações geográficas correlacionadas em setores dos mais tradicionais aos mais avançados do ponto de vista tecnológico e cujos produtos são reconhecidos internacionalmente; (ii) o estímulo do meio – nas regiões centro-setentrionais italianas os empresários usufruem da imagem positiva, do apoio e do reconhecimento por parte da comunidade local, assumindo-se como um importante ator na “cultura comunitária”. O meio incita à

inovação, ao investimento e à criatividade, bem como a criação de pequenas e médias empresas. Por outro lado, o meio funciona como território de confiança e aliança, de transmissão de conhecimentos tácitos, logo, de inovação; (iii) a política italiana de distritos – o estado apóia a criação de pequenas e médias empresas, promove o empresariado local e não condiciona o clima criativo ou a espontaneidade reforçada pela proximidade geográfica entre as diversas empresas.

A Região italiana da Emilia-Romagna sintetiza as teorias sobre os distritos industriais italianos. Os dados do *Instituto Nazionale per il Commercio Estero*, de acordo com Chorincas (apud PIROLA, 2004 p. 61), mostram que a região reúne cerca de 400 mil empresas, das quais 130 mil são empresas familiares e 3 mil cooperativas, sendo a grande maioria das empresas classificadas como pequenos e médios empreendimentos, distribuindo-se de forma difusa seguindo a lógica de distrito industrial.

Porter (1990, p. 248), para ilustrar o modelo de diamante, criado pelo autor, traz à luz o exemplo da indústria italiana de azulejos e cerâmicas, concentrada geograficamente, na região da Emilia-Romagna, desenvolvida em torno da pequena cidade de Sassuolo, onde se verifica a existência de centenas de empresas que se dedicam à produção de azulejos e cerâmicas. Em 1987, a região foi responsável pela produção de 85% da produção italiana e 79% do emprego na indústria. A maioria das empresas estava localizada numa área muito pequena das províncias de Modena e Reggio Emilia, que se estendia por cerca de 10 quilômetros do epicentro de Sassuolo.

As pequenas e médias empresas constituem a espinha dorsal dos distritos industriais da região, caracterizando-se por uma forte identidade local, relacionada com a proliferação de empresas familiares, que competem na produção de bens com alto valor tecnológico, produzindo para o mercado interno e com forte presença no mercado mundial.

Segundo Pirola (2004, p. 63),

os distritos industriais da Emilia-Romagna caracterizam-se por uma produção industrial competitiva no mercado italiano e internacional. Verifica-se na região uma forte cooperação entre as empresas industriais e os demais atores regionais.

Pode-se mencionar, com destaque, os centros de formação profissional, instituições universitárias, centros tecnológicos, incubadoras, laboratórios, parques tecnológicos, entre outros. Cabe ressaltar a importância de várias feiras industriais que acontecem cumprindo um calendário anual de eventos promovidos na região pelos diversos atores locais, constituindo-se de um importante espaço de diálogo, troca de idéias, informação e compartilhamento das inovações tecnológicas.

Conclusão

As economias desenvolvidas e em desenvolvimento procuraram, ao longo das últimas décadas, notadamente na última metade do século XX, implementar programas de desenvolvimento regional, com o objetivo de promover o pleno desenvolvimento econômico e social de suas nações. Vários métodos e tipologias de desenvolvimento foram tentados, alguns

lograram plenos êxitos e outros tantos não conseguiram prover as economias locais do crescimento necessário para configurar o pleno desenvolvimento.

Hasenclever e Faure (2004) enfatizam que a acentuação do processo de globalização das economias, paradoxalmente, reaproxima as escalas globais e locais colocando em concorrência os territórios produtivos localizados. Por outro lado, o processo de descentralização administrativa e política deu às coletividades locais – os municípios – meios, competências jurídicas e, finalmente, responsabilidades importantes em matéria de desenvolvimento local.

O problema do desenvolvimento local que engloba, sintetiza e dá sentido às diferentes dimensões constituídas tanto pelas aglomerações de atividades econômicas, sugerem que o fenômeno da competição só pode ser superado com a inovação e a competitividade das empresas e, por conseguinte, dos Arranjos Produtivos Locais.

A noção de desenvolvimento local integra várias dimensões, espaciais, econômicas, sociais, culturais e políticas que, através de seu conjunto dinâmico, podem produzir uma prosperidade sólida e durável que não se reduz somente à taxa de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) do município. Assim, o desenvolvimento local, processo dinâmico e incerto, é, ao mesmo tempo um problema de consolidação territorial e um problema de coordenação dos diferentes agentes que interagem na condução das atividades econômicas.

A intensificação das economias de aglomeração, a ancoragem física das empresas, a realização de programas de criação de emprego e renda, o apoio à modernização do tecido empresarial, os esforços produzidos para elevar o nível de qualificações e de competências e as ações facilitando a incorporação e a difusão das inovações, a construção do território por um conjunto de organizações e de serviços, o acionamento de uma governança associando as esferas públicas e privadas, figuram entre os componentes do possível, do desejável desenvolvimento local (HASENCLEVER; FAURE, 2004).

Deste modo, a implementação de políticas públicas, que considerem as condições locais, nacionais e internacionais para o desenvolvimento, visando ao crescimento sustentado, com a finalidade da promoção de emprego e renda nos municípios, deverão incorporar os atores (empresários, entidades de classe, sindicatos, centros tecnológicos, universidades, institutos de certificação, agências de desenvolvimento, governos municipais, estaduais e federal), com a intenção de direcionar a produção local em busca do desenvolvimento sustentável das regiões.

ABSTRACT

The globalization process has produced consequences of high impact, in the institutional aspect of the nations, in the national sovereignty and the increasing presence of supranational subjects in the agenda politics of the nations. The growth of the world-wide flows of commerce and movement of financial assets is the one of the pointers most visible of this process, influencing interdependence

of the financial markets and reducing the effectiveness of the politics of economic development of the poor countries and in ways of development. Verifying itself that the globalization process is inexorable, the nations, companies and too much actors look for to develop competitive bases for the internationalization of the economy, in the search of the development and the improvement of the quality of lives of the people. Of this form, this article approaches as strategy of regional development, the sustentabilidade of based processes of development in productive accumulations, especially in the local productive arrangements, centering the quarrel in the innovation and the participation of the diverse involved actors with the growth and regional development.

Keywords: Productive arrangements; competitiveness; innovation; development

REFERÊNCIAS

- ALBAGLI, S. E BRITTO, J. *Arranjos produtivos locais: uma nova estratégia de ação para o SEBRAE – Glossário de arranjos produtivos locais*. Redesist, 2002. Disponível em: <www.ie.ufrj.br/redesist>. Acesso em: 6 abr. 2005.
- ALBAGLI, S.; LASTRES, H. M. M. *Informação e globalismo na era do conhecimento*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.
- AMARAL FILHO, J. *A Endogeneização no desenvolvimento econômico regional e local*. Planejamento e políticas públicas (n.º 23), 1999.
- AMATO NETO, J. e OLAVE, M. E. L. *Redes de cooperação produtiva: uma estratégia de competitividade e sobrevivência para pequenas e médias empresas*. São Paulo, Departamento de Engenharia da Produção, Universidade de São Paulo, 2001.
- BECATTINI, G. O distrito marshalliano. In: BENKO, G. ; LIPIETZ, A (Orgs.). *As regiões ganhadoras: distrito e redes, os novos paradigmas da geografia econômica*. Oeiras: Celta, 1994.
- BRUSCO, S. The Emilian model: productive decentralization and social integration, *Cambridge Journal of Economics*, 6: 167-84, 1982.
- CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M (Orgs.). *Globalização e inovação localizada: experiências de sistemas locais no Mercosul*. Brasília, IBICT/MCT, 1999.
- CASSIOLATO, J. et al. *Globalização e inovação localizada: nota técnica 01/98*. Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro, 1998.
- CASSAROTTO FILHO, N. E.; PIRES, L. H. *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local: estratégias para a conquista da competitividade global com base na experiência italiana*. São Paulo: Atlas, 2001.
- DORNBUSCH, R.; FISCHER, S. *Macroeconomia*. 5. ed. São Paulo: Makron Books, 1991.
- FUJITA, M.; KRUGMAN, P.; VENABLES, A. J. *Economia espacial*. São Paulo: Futura, 2002.

FURTADO, Celso. *Teoria e política do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Paz e Terra, 2000.

HASENCLEVER, L.; FAURE, Y. *As transformações das configurações produtivas locais no estado do Rio de Janeiro: instituições, interações, inovações*. Rio de Janeiro, novembro de 2004.

HIRSCHMAN, A. O. Transmissão inter-regional e internacional do crescimento econômico. In SCHWARTZMAN, J. *Economia regional: textos escolhidos*, Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, 1997, p. 35-52.

KRUGMAN, P. *Geography and trade*. Leuven-London: Leuven University Press/ MIT Press, 1991a.

_____, P. *Development, geography, and economic theory* (the Ohlin Lectures; Massachusetts: MIT Press, 4. ed. 1998.

LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; LEMOS, C.; MALDONADO J., e VARGAS, M. *Arranjos locais e capacidade inovativa em contexto crescente globalizado*. Relatório de projeto de pesquisa apoiada pela diretoria de políticas públicas do IPEA (Coord.: J. Cassiolato e H. Lastres). Rio de Janeiro: IE/UFRJ 1998b.

MYTELKA, Lynn; FARINELLI, Fulvia. De aglomerados locais a sistemas de inovação. In: LASTRES, H. M.M.; CASSIOLATO, J. E.; ARROIO, Ana. *Conhecimento, sistemas de inovação e desenvolvimento*. R. Janeiro: UFRJ; Contraponto, 2005.

NÉRI, Imídio G. *Metodologia do ensino: uma introdução*. São Paulo: Atlas, 1989.

PINDYCK, R. S.; RUBINFELD, D. L. *Microeconomia*. 5. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

PINTO, Miriam de Souza. *Arranjos produtivos e inovação localizada: o caso do segmento de rochas ornamentais no noroeste do Estado do Rio de Janeiro: nota técnica 14*. Rio de Janeiro, 2000. (Estudos Empíricos). Mimeografado.

PIORE M. J.; SABEL, C. F. *Second industrial divide: possibilities for prosperity*. Perseus Books, LLC, 1990.

PIROLA, Érika N. *Competitividade e potencial de crescimento de cluster: um estudo de caso do setor de rochas ornamentais do estado do Espírito Santo*. 2004. 156 p. Dissertação (Mestrado em Economia empresarial) Programa de Pós Graduação em Economia, Universidade Cândido Mendes. Rio de Janeiro. 2004

PORTER, Michael E. *Vantagem competitiva das nações*. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

_____, Michael E. Estratégia para o Brasil. *Exame*, São Paulo, p.44-47, jan. 2004, Número especial da Exame, ano 38, n. 1, 2004.

SOUZA, Nali de Jesus de. *Desenvolvimento econômico*. 5. ed. rev. São Paulo: Atlas, 2005.

SPÍNOLA, Vera. *Rochas ornamentais em arranjos produtivos*. Salvador, Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia, 2003.

VARGAS, M. *Proximidade territorial, aprendizado e inovação: um estudo sobre a dimensão local de processos de capacitação inovativa em arranjos produtivos no Brasil*. Rio de Janeiro: UFRJ/IE (tese de doutorado) 2002.

VERGARA, Sylvia Constant. *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. 4 ed. – São Paulo: Atlas, 2003.

VILLASCHI FILHO, Arlindo e SABADINI, Maurício de Souza. *Arranjo produtivo de rochas ornamentais (mármore e granito) / ES: nota técnica 13*. Rio de Janeiro: 2000. (Estudos Empíricos). Mimeografado.