

UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ

Alice Pereira Prado

**Estudo da Concentração Empresarial em São José dos Campos:
Um Enfoque no Desenvolvimento Regional**

Dissertação apresentada para obtenção de aprovação do Título de Mestre, no Curso de Mestrado em Gestão e Desenvolvimento Regional do Departamento de Economia, Contabilidade e Administração da Universidade de Taubaté.

Área de Concentração: Planejamento e Desenvolvimento Regional

Orientador: Prof. Dr. Valdevino Krom

Orientador: Prof. Dr. Edson Aparecida de Araújo Querido Oliveira

**Taubaté – SP
2006**

ALICE PEREIRA PRADO

**ESTUDO DA CONCENTRAÇÃO EMPRESARIAL EM SÃO JOSÉ DOS
CAMPOS: UM ENFOQUE NO DESENVOLVIMENTO REGIONAL**

Dissertação apresentada para obtenção de aprovação do Título de Mestre, no Curso de Mestrado em Gestão e Desenvolvimento Regional do Departamento de Economia, Contabilidade e Administração da Universidade de Taubaté.

Área de Concentração: Planejamento e Desenvolvimento Regional

Data: ____/____/____

Resultado: _____

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Valdevino Krom

Universidade de Taubaté

Assinatura: _____

Prof. Dr. Edson Aparecida de Araújo Querido Oliveira

Universidade de Taubaté

Assinatura: _____

Prof. Dr. Paulo Augusto Romera e Silva

Centro Tecnológico de Hidráulica - DAEE/USP

Assinatura: _____

Prof. Dr. Nelson Wellausen Dias

Universidade de Taubaté

Assinatura: _____

Prof. Dr. Tetunori Kagita (suplente)

Centro Técnico Aeroespacial

Assinatura: _____

Ao meu maior incentivo de vida, minha filha, e ao meu esposo.

Aos demais membros de minha família que constituem a base de apoio aos meus esforços e são sempre partes integrantes de minha felicidade.

Agradecimentos

A Deus que me proporcionou forças para que eu pudesse superar as dificuldades encontradas pelo caminho.

Não poderia deixar de mencionar os nomes de uma série de pessoas que contribuíram de diversas formas para que meu trabalho pudesse ser realizado.

Aos meus dois orientadores Prof. Dr. Valdevino Krom e Prof. Dr. Edson Aparecida de Araújo Querido Oliveira pelo esforço e dedicação com que se dispôs a me orientar durante toda a trajetória desse trabalho.

Um agradecimento especial a Associação dos Empresários da Chácaras Reunidas (ASSECRE) em especial ao Sr. Cid Freitas, que disponibilizou material de apoio, atribuiu tempo para auxiliar com sua experiência diante da ASSECRE.

Da mesma maneira, seria injusto não reconhecer a importância que o grupo de empresários entrevistados representou para o meu trabalho. Embora não possa citar seus nomes, devo lembrar da paciência e da atenção com que me trataram.

Agradeço ainda aos meus familiares, que sempre estiveram comigo no decorrer desse período. Particularmente, cito a minha irmã Vilma que me auxiliou diretamente na conclusão do trabalho.

Por fim, agradeço a paciência e a dedicação do meu esposo Pedro e da minha filha Ana Carolina que ficaram ao meu lado apesar da minha constante ausência durante esse período.

RESUMO

Partindo do conceito de que é aumentando a competitividade das empresas que se cria prosperidade e desenvolvimento para uma região, acredita-se que as empresas, quando organizadas, graças a conjugação de competição e de solidariedade, ganham vitalidade, encontram soluções que sozinhas não seriam capazes de encontrar, enfim, ganham competitividade. O desenvolvimento de redes de relacionamento entre empresas com fontes externas de informação, conhecimento, e consultoria entre clientes, fornecedores e contratantes, e com fontes internas, por meio de pesquisa e desenvolvimento, atividades de *marketing* e processos produtivos, que, via parceira, estimulam a formação de novas empresas, expandindo-as e reforçando-as perante a concorrência. O estudo procurou verificar como as empresas localizadas no Bairro Chácaras Reunidas utiliza da proximidade geográfica para obterem vantagens competitivas e conseqüentemente promoverem o desenvolvimento regional. Tal estudo foi conduzido por meio de uma pesquisa de levantamento de dados, entrevista com empresários e com a entidade representante da concentração empresarial do Bairro. Os resultados da pesquisa apontam a inexistência de alianças ou parcerias entre as empresas do Bairro. Nesse contexto, foi elaborada uma proposta de implementação dos conceitos de um modelo de distrito industrial, aglomerado ou *cluster* por acreditar-se que poderá atender às reais necessidades dos empresários, pois, mesmo tratando-se de empresas com negócios independentes, a cooperação favoreceria a comunicação, transações e a partilha coletiva, tanto de oportunidades quanto de ameaças, o que geraria novos conhecimentos, e, em decorrência da integração de uma com as outras, criaria um ambiente propício para alavancar o desenvolvimento regional.

Palavras-chave: Concentração industrial, Distrito industrial, Desenvolvimento regional.

ABSTRACT

Departing from the concept that increasing company competitiveness creates prosperity and development for a region, it is believed that companies, when organized, find vitality, find solutions that alone would not be able to find due to the conjugation of competition and solidarity, finally, earn competitiveness. The relationship development between companies with external sources of information, knowledge, and consulting services among customers, vendors and contractors, as well as with internal sources, through research and development, marketing activities, and productive processes stimulate the formation of new companies. This study intends to verify how companies located in the Chácaras Reunidas District of the city of São José dos Campos, use the geographical proximity to obtain competitive advantages. The study was conducted through data survey entrepreneurs, interviews discussions with the representative of the district enterprise association. The research results indicate that alliances or partnerships do not exist among district companies. In this context, industrial district was developed a conceptual implementation proposal a this is model, intend to support the real needs of entrepreneurs, because, although companies with independent businesses, the cooperation between them would favor the communication, transactions, and, sharing opportunities, this would generate new knowledge, and, create a propitious environment for leveraging regional development due to the integration of nearby companies.

Key-words: Industrial concentration, industrial district, regional development.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Localização da Cidade.....	93
Figura 2 - Localização do Bairro.....	97

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Empregos Gerados em São José dos Campos Divididos pelo Porte das Empresas.....	96
Gráfico 2 – Distribuição por Atividade de Empresas instaladas no Bairro Chácaras Reunidas	98
Gráfico 3 – Número de Empresas Distribuídas por Porte no Bairro Chácaras Reunidas	98

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Tipologias de Aglomeração Industrial	34
Quadro 2 - Relações Básicas entre Agentes dos Modelos de Distritos Industriais	38
Quadro 3 – Características entre os Três Modelos de Concentração de Empresas	54
Quadro 4 - Classificação das MPE segundo o Número de Empregados.....	86
Quadro 5 – Proposta para implementação do Distrito Industrial.	116

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Importância Socioeconômica das Micro e Pequenas Empresas	84
Tabela 2 - Distribuição das Indústrias.....	95
Tabela 3 - Valor Adicionado por Setor de Atividade e PIB Municipal	95
Tabela 4 - Representação por Segmento Industrial das Empresas do Bairro Chácaras Reunidas	99

LISTAS DE ABREVIATURAS

ASSECRE	Associação dos Empresários da Chácaras Reunidas
CIESP	Confederação das Indústrias do Estado de São Paulo
CNI	Confederação Nacional da Indústria
CTA	Centro Técnico Aeroespacial
EMBRAER	Empresa Brasileira de Aeronáutica
EPP	Empresa de Pequeno Porte
FIEMG	Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais
FIESP	Federação das Indústrias do Estado de São Paulo
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
I&D	Indústrias e Desenvolvimento
IDE	Investimento Direto Estrangeiro
INPE	Instituto de Pesquisa Espaciais
ITA	Instituto de Tecnologia Aeronáutica
ME	Microempresa
OCDE	Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PIB	Produto Interno Bruto
PME	Pequena e Média Empresa
PMSJC	Prefeitura Municipal de São José dos Campos
SEBRAE	Serviço de Apoio a Micro e Pequena Empresa
SENAC	Serviço Nacional do Comércio
SENAI	Serviço Nacional da Indústria
SJC	São José dos Campos
TIC	Tecnologias de Informação e Comunicação

SUMÁRIO

RESUMO.....	5
ABSTRACT.....	6
LISTA DE FIGURAS	7
LISTA DE GRÁFICOS	8
LISTA DE QUADROS.....	9
LISTA DE TABELAS	10
LISTAS DE ABREVIATURAS	11
1 INTRODUÇÃO	15
1.1 Objetivo Geral	16
1.2 Objetivos Específicos	17
1.3 Relevância do Estudo	17
1.4 Organização do Trabalho.....	19
2 REVISÃO DA LITERATURA	21
2.1 Conceitos de Região	21
2.1.2 Identidade Regional.....	23
2.2 Desenvolvimento Regional.....	24
2.3 Conceito de Aglomerados.....	28
2.3.1 Tipologias de Aglomeração.....	33
2.4 Distrito Industrial.....	35
2.4.1 Distritos Industriais Italianos.....	41
2.4.2 Distritos Industriais do País de Gales	42
2.5 O Conceito de <i>Cluster</i>	46
2.5.1 Tipos Representativos de <i>Clusters</i>	48
2.6 Resumo das Principais Características dos Modelos de Concentração de Empresas	53

2.7 Vantagens da Concentração Geográfica das Empresas	54
2.7.1 Fatores Determinantes para Existência de uma Concentração de Empresas numa Região Específica	57
2.8 Políticas de Desenvolvimento Regional	61
2.8.1 Conceituação e Análise de Políticas Públicas	65
2.8.2 Estratégias de Desenvolvimento.....	72
2.8.3 Elaboração da Estratégia de Ocupação Espacial	76
2.8.4 Estratégias de Desenvolvimento Regional	78
2.8.5 Estratégia da Concentração Geográfica.....	79
2.9 A Formação de Micro, Pequena e Média Empresa.....	83
2.9.1 Classificação das Empresas Brasileiras	85
2.9.2 Classificação segundo o SEBRAE	86
2.9.3 Classificação segundo a Legislação Federal	86
3 METODOLOGIA DO TRABALHO.....	87
3.1 Proposta de Investigação	87
3.2 Caracterização da Pesquisa.....	88
3.3 Tipos de Pesquisa	88
3.4 População e Amostra	89
3.5 Coleta de Dados.....	90
3.5.1 Pesquisa de Campo com Entrevista.....	91
3.6 Tratamento dos Dados	91
4 BAIRRO CHÁCARAS REUNIDAS: ESTUDO DE CASO	92
4.1 Caracterização de São José dos Campos	92
4.1.1 A Industrialização em São José dos Campos	93
4.2 Bairro Chácaras Reunidas.....	97
4.2.1 A Associação dos Empresários do Bairro Chácaras Reunidas	99
4.3 Análise dos Dados	100
4.3.1 Quanto ao fator de Atratividade para o Bairro	100

4.3.2 Proximidade Geográfica – Sinergia entre Empresas	101
4.3.3 Prestação de Serviço entre Empresas do Bairro	103
4.3.4 Predominância do Segmento Industrial e Rotatividade de Mão-de-obra	104
4.3.5 Ações Sociais	104
4.3.6 Relações Empresa/Universidades	105
4.3.7 Relação Empresa/Escolas Técnicas.....	106
4.3.8 Comércio Exterior	107
4.3.9 Políticas de Apoio às Empresas.....	107
4.4 Análise da Concentração de Empresas do Bairro com as Teorias Apresentadas	108
4.4.1 Aglomerado Industrial.....	109
4.4.2 Distrito Industrial	111
4.4.3 O <i>Cluster</i>	113
4.4.4 Discussão dos Dados	115
4.5 Propostas para a Utilização da Proximidade Geográfica entre as Empresas	116
4.5.3 Garantindo a Administração do Modelo Proposto	119
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	122
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	125
APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO A APLICADO NA PESQUISA DE CAMPO.....	132
ANEXO 1 - PROTOCOLO APROVADO PELO COMITÊ DE ÉTICA DA UNIVESIDADE DE TAUBATÉ	134

1 INTRODUÇÃO

O aumento da competição entre os países tem suas conseqüências também para os municípios e para as regiões dentro de um mesmo Estado. O esforço para atrair investimentos aumenta à medida que o investidor passa a ter um leque maior de possibilidades tanto no país como no exterior.

Como reflexo das alterações na economia, houve um aumento significativo da concorrência, obrigando as empresas a reverem as suas tradicionais práticas comerciais e de produção, sob pena de serem deslocadas do mercado.

Coloca-se em discussão o papel que as pequenas e médias empresas irão representar neste contexto, quais funções irão efetivamente desempenhar, se apenas servirão de complemento da demanda das grandes empresas, com participação coadjuvante, se atuarão como fornecedoras de produtos e serviços ou se tornarão partes de um plano mais amplo para o desenvolvimento regional, o que diminuiria as diferenças socioeconômicas internas.

Nesse sentido, as redes de cooperação produtiva e os aglomerados regionais oferecem às micro, pequenas e médias empresas melhores condições e alternativas para sobreviverem a essa nova realidade e conseqüentemente oferecendo benefícios a região onde as empresas estão localizadas.

Para tais desafios, faz-se necessária a construção de estratégias que podem minimizar os impactos econômicos para as pequenas e médias empresas e, dessa forma, colaborar com o desenvolvimento da região. Assim, a localidade passa a ter maior destaque na função que pode desempenhar para o desenvolvimento econômico do país.

Nesta perspectiva, têm-se, nas aglomerações, estratégias ou instrumento do governo que permitem reduzir distâncias e facilitar a acessibilidade, além da presença de

externalidades, por meio da interação entre firmas. A cooperação local passa, então, a funcionar como um fator determinante, chave, para a sobrevivência das empresas na economia global.

Piore e Sabel (1984) citam que a expansão e conquista dos mercados internacionais pelas concentrações empresariais contam com a crescente demanda de um mundo que se industrializa rapidamente, com as empresas exigindo mudanças nas estruturas organizacionais e em busca de parcerias.

Esta pesquisa busca abordar os conceitos utilizados nas teorias de aglomerado industrial, distrito industrial e *cluster* pequeno e médias empresas, como alternativa para a promoção do desenvolvimento regional, em busca de respostas para questões que servirão para nortear o trabalho como um todo.

A pesquisa foi realizada na cidade de São José dos Campos, precisamente no Bairro Chácaras Reunidas, onde estão concentradas várias empresas de pequeno e médio porte. O estudo procurou verificar como as empresas, localizadas no Bairro Chácaras Reunidas na cidade de São José dos Campos, utilizam da proximidade geográfica para obterem vantagens competitivas.

1.1 Objetivo Geral

Verificar como a concentração empresas em São José dos Campos especificamente no Bairro Chácaras Reunidas utiliza da proximidade geográfica para obterem vantagens competitivas e conseqüentemente promover o desenvolvimento regional.

1.2 Objetivos Específicos

Para alcançar o objetivo geral proposto, foram definidos alguns objetivos específicos, conforme apresentação a seguir:

- Revisar as diferentes estratégias de concentração de indústrias em espaços geográficos;
- Diagnosticar e analisar a concentração de indústrias do Bairro Chácara Reunidas em São José dos Campos; e
- Sugerir caminhos e procedimentos para essas empresas, utilizando as potencialidades das teorias que acercam aglomerado industrial, *cluster* e distrito industrial.

1.3 Relevância do Estudo

As micros, pequenas e médias empresas representam números expressivos quanto ao número total de estabelecimentos e emprego da mão-de-obra, bem como de qualquer outro indicador econômico ou social que se queira analisar.

Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), existem no Brasil cerca de 3,5 milhões de empresas, das quais 98% são de micro e pequeno porte. Com base nos dados disponíveis da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) do IBGE e Relação Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho e Emprego (RAIS/MTE), é possível afirmar que as atividades típicas de micro e pequenas empresas mantêm cerca de 35 milhões de pessoas ocupadas em todo o país, o equivalente a 59% das Pessoas Ocupadas no Brasil.

Assim, há necessidade em se dar atenção a esta área do universo econômico, em busca de um caminho para decolagem da economia regional.

No Brasil, algumas alternativas às políticas industriais concebidas e implementadas a partir de ações governamentais, com implementação de políticas locais e regionais, principalmente, com iniciativas voltadas às pequenas e médias empresas, têm apresentado êxito até mesmo sem qualquer suporte decisivo da ação proveniente do setor público.

Segundo Brito e Bonelli (2000), os bons resultados obtidos, apontados por indicadores de crescimento econômico, competitividade internacional e geração de emprego, das experiências internacionais de industrialização local, provocaram o interesse de governos, pesquisadores e das comunidades no Brasil. E, assim, algumas das experiências de industrialização localizada já vêm desde os anos 80, e seguem modelos aplicados nos distritos industriais europeus que estiveram mais em evidência nos anos 70.

Neste sentido, os distritos industriais estão situados em regiões delimitadas geograficamente, e constituem uma concentração de pequenas e médias empresas de um determinado setor ou segmento industrial. Esta concentração geográfica de pequenos e médios produtores viabiliza uma divisão do trabalho entre eles e que estabelece relações de cooperação entre as empresas, o que poderá proporcionar ganhos efetivos, por meio de uma eficiência coletiva, o que não seria viável com a atuação isolada das empresas.

Um distrito industrial desenvolvido opera com uma eficiente articulação entre os diferentes agentes econômicos, conduz a uma evolução permanente da eficiência coletiva social, e promove o desenvolvimento da região (REZENDE, 2001).

Há a necessidade de sinergia e de uma interação comercial eficiente, de maneira a explorar as particularidades das empresas. Dentre as vantagens geradas por essa interação, pode-se destacar o aumento do volume de vendas e a possibilidade das empresas

desenvolverem ações conjuntas em várias etapas da cadeia de valor como, por exemplo, na compra, na produção, na propaganda e na distribuição.

Essas ações conjuntas, por meio de parcerias, contribuem de maneira efetiva para a redução de custos de produção e comercialização. Os custos também, para um aglomerado de empresas de um mesmo setor, podem ser reduzidos devido ao acesso mais fácil às matérias-primas, à mão-de-obra, às informações, às novas tecnologias e a uma operacionalização mais eficiente do transporte. Sobre os benefícios gerados pelas empresas que se aglomeram, afirma que:

Pode-se apontar, por exemplo, a redução dos custos de transporte pela aproximação de fornecedores e consumidores, o que diminui a distância percorrida, e encontrar, em um curto espaço de tempo, uma mão-de-obra adequada ao processo produtivo das empresas a um custo relativamente baixo (FLORES, 2001, p.35).

Importante ressaltar que, para uma região ser considerada um aglomerado, distrito ou *cluster*, não basta existir um conjunto de empresas de um mesmo segmento. Deve haver sinergias entre elas.

Assim, tem-se, como justificativa principal, mostrar que as micro, pequenas e médias empresas, organizadas e parceiras, podem proporcionar melhorias socioeconômicas na região que abriga estas empresas.

1.4 Organização do Trabalho

O trabalho está estruturado em sete capítulos:

No primeiro capítulo expõe-se o que se pretende estudar, apresentando o objetivo, a relevância da pesquisa e sua limitação, e sua organização.

O segundo capítulo apresenta a revisão de literatura, trazem uma abordagem sobre desenvolvimento regional, as variações de concentrações industriais e exemplos já

implantados em outros países. Aborda, ainda, as estratégias de desenvolvimento regional e as políticas existentes para implantá-lo.

No terceiro capítulo encontram-se os procedimentos metodológicos utilizados para a realização deste trabalho. Inicia-se com uma definição das características do estudo, para, em seguida, descrever a proposta da investigação, e apresentar as características principais da pesquisa exploratória e descritiva. Traz, também, a estratégia de investigação com a pesquisa orientada por um estudo de campo qualitativo. A amostra da pesquisa, neste trabalho, abrangeu 28 empresários e mais o Presidente da Associação responsável pelo Bairro. Os dados foram coletados por meio de uma entrevista com roteiro pré-definido por meio de questionário para análise e interpretação dos resultados obtidos.

O quarto capítulo descreve a Cidade de São José dos Campos, apresentando o Bairro Chácaras Reunidas, local em que se encontra a concentração empresarial, em seguida apresenta uma análise e discussão dos resultados encontrados na pesquisa de campo e apresenta também um modelo para potencializar as empresas do Bairro.

O quinto capítulo encontra-se as considerações finais, demonstrando que se a concentração de empresas passarem por um processo de implementação, dos conceitos de um distrito industrial, as empresas terão possibilidades de obter maiores garantias de sobrevivência frente à concorrência, pelo fato de estarem operando integradas.

2 REVISÃO DA LITERATURA

Como fundamentação teórica, a pesquisa aborda a caracterização de uma região, o seu desenvolvimento e seus modelos de organização. Posteriormente tem-se a descrição conceitual de aglomerados, distrito industrial e *clusters*, além das vantagens da concentração geográfica das empresas, o que forma um quadro teórico que serve como estruturação conceitual que dá sustentação ao desenvolvimento da pesquisa.

2.1 Conceitos de Região

A região é um produto social construído progressivamente pelas sociedades em seus espaços de vida (SUFFI, 2002). A economia regional passou a tomar forma como área de estudo a partir da metade do século XX, quando a questão do crescimento diferenciado entre regiões começou a preocupar as sociedades, principalmente nos Estados Unidos e na Europa. Desde então, o interesse como objeto de estudo foi bastante intensificado.

Conforme citação de Dubey (1977), na década de 60 as teorias sobre economia regional já faziam parte dos currículos acadêmicos, das conferências econômicas internacionais das questões dos formuladores de políticas e dos órgãos de planejamento.

A decorrente evolução do estudo econômico regional possibilitou a elaboração das primeiras definições acerca de teorias e práticas de região. Elas se referiam basicamente, à constituição conceitual de região e à melhor divisão de espaço a ser adotada, constituindo as bases para a análise dos aspectos referentes aos fenômenos que circundam a abordagem regional. Apesar disso, ocorrem, exatamente nestes pontos, as maiores controvérsias teóricas sobre o tema (SUFFI, 2002).

Uma das dificuldades, nesse sentido, deriva da amplitude territorial que a concepção de região assume. E, segundo Richardson (1975), pode-se entender como região desde uma pequena aglomeração populacional até um conjunto nações. Segundo ele,

[...] é possível afirmar que qualquer massa considerável de terra pode ser organizada em um sistema hierárquico de regiões de diferentes tamanhos, no qual cada região de determinada ordem engloba certo número de regiões menores (ou sub-regiões) da ordem imediatamente inferior (RICHARDSON, 1975, p. 221).

A busca de um conceito geral para o espaço regional foi e continua sendo uma tarefa de extrema complexidade dentro da ciência regional: “[...] poucos esforços em toda a história dos empreendimentos científicos mostraram-se tão estéreis quanto à tentativa de encontrar uma definição universal, aceitável, de região” (DUBEY, 1977).

Assim, uma definição para região torna-se bastante ampla e vaga, aberta a diferentes interpretações e distintas compreensões. Historicamente foram desenvolvidas diversas conceituações e noções gerais de região, além de estudos quanto à forma como as divisões regionais surgem e evoluem.

Segundo Lopes (1998), a definição de uma região específica, em qualquer análise, tem que considerar as relações existentes entre os componentes internos e sua integração com as demais regiões consideradas. Tem que observar, também, seu aspecto dinâmico, pois as estruturas internas de uma região continuam sofrendo alterações com o decorrer do tempo.

A escolha de um tipo ideal de região, portanto, é determinada pelo objetivo que orienta a delimitação de um conjunto de regiões e pela estrutura global e grau de integração do sistema como um todo (RICHARDSON, 1975).

Todas essas concepções de região, segundo Lopes (1998), não encerram o debate sobre o tema, o que torna o estudo da região um campo ainda aberto a novas proposições e contribuições em diversos sentidos, pois,

[...] diante deste quadro conceitual e metodológico diversificado – e de certa forma pouco satisfatório – o delineamento dos sistemas de regiões acaba, na prática, por depender, em alguma medida, dos objetivos da pesquisa que se quer desenvolver (LOPES, 1998, p. 73).

O desenvolvimento regional está condicionado pela competência dessa construção coletiva, em um espaço geográfico delimitado, de superar os permanentes entraves ao seu crescimento, buscando as suas próprias alternativas de adaptação a essa realidade em contínua transformação, ou seja, buscando a identidade regional.

2.1.2 Identidade Regional

Esta abordagem ressalta o papel desempenhado pela participação da sociedade no processo de formação e consolidação das identidades regionais, que facilitam a construção de consensos básicos entre os atores sociais que são essenciais para o desenvolvimento.

Segundo Boisier (1989), a identidade regional não deve ser entendida como algo que simplesmente existe devido a uma determinada conjugação de fatores e circunstâncias, mas, sim, como algo que é construído historicamente. É o resultado de processos político, social e cultural, que fazem com que os habitantes de um determinado território consolidem a percepção de que, apesar das diferenças e divergências que possa haver, existem, também, fortes afinidades e muitos interesses em comum.

A prática reiterada da participação de membros dos diferentes segmentos da comunidade na discussão, formulação, implementação e avaliação de ações de interesse da região poderão contribuir para fortalecer essa percepção, ajudando a consolidar a identidade regional.

Sem essa identidade, uma região constitui-se apenas do resultado de uma segmentação arbitrária do território, não podendo ser considerada um verdadeiro ente social. Caso se trabalhe com áreas que não possam ser encaradas como entes sociais, perde-se, então, grande parte do significado, do conteúdo e da eficácia das ações de planejamento regional, como registra Boisier (1989):

[...] a planificação do desenvolvimento regional é, antes de tudo, uma atividade societária, visto ser uma responsabilidade compartilhada por vários atores sociais: o estado, evidentemente, por razões variadas e conhecidas, e a própria região, enquanto comunidade regional, polifacética, contraditória e difusa, por vezes, mas comunidade, enfim, locacionalmente específica e diferenciada. Sem a participação da região como um verdadeiro ente social, o planejamento regional consiste apenas, como mostra a experiência histórica, em um procedimento de cima para baixo para distribuir recursos, financeiros ou não, entre espaços erroneamente chamados de regiões (BOISIER, 1989, 47- 48).

A presença de uma identidade regional também é fundamental para a promoção da competitividade da região, na medida em que facilita a formação de consensos básicos entre os atores sociais, em função de suas vantagens comparativas particulares. Assim, como registra Bandeira (2004), a característica de uma região inteligente e competitiva está em,

[...] uma integração social adequada, ou seja, a integração, a identidade e o compromisso convergente dos atores básicos do desenvolvimento regional, em função de objetivos possíveis de serem alcançados, são explicitados em uma estratégia coerente de desenvolvimento regional, esteja ou não escrita em um Plano-livro (BANDEIRA, 2004, p. 38).

2.2 Desenvolvimento Regional

A palavra desenvolvimento é aqui utilizada para indicar o processo de promoção da melhoria qualitativa das condições de vida da população de um país, de uma região ou de um local específico.

Essa palavra está associada à idéia de transformação das estruturas produtivas para torná-las mais eficientes e, dessa forma, mais apropriadas à geração de riqueza, daí a forte vinculação do termo desenvolvimento com progresso técnico, crescimento econômico, industrialização, modernização e outras expressões correlatas.

O subdesenvolvimento, concebido como estado ou situação estrutural e institucional permite afirmar que a tônica da política de desenvolvimento deve ser colocada na mudança das estruturas e instituições, presumidamente determinantes deste estado ou situação.

O problema fundamental do desenvolvimento de uma estrutura subdesenvolvida emerge como a necessidade de superar seu estado de dependência e transformar sua economia, para obter maior capacidade autônoma de crescimento e uma reorientação de seu sistema econômico que permita satisfazer os objetivos da sociedade (DELFIM NETO, 1966).

O desenvolvimento de uma unidade política ou geográfica nacional significa conseguir crescente eficácia na manipulação criadora de seu meio ambiente natural, tecnológico, cultural e social, bem como suas relações com outras unidades políticas e geográficas.

Delfim Neto (1966) considera o desenvolvimento um processo em que a quantidade de bens e serviços produzidos por uma coletividade, na unidade de tempo, tende a crescer mais rapidamente do que ela, mantendo uma dinâmica que se auto-alimenta e que transcende, em sua totalidade, os quadros da economia.

Os diversos estudos de desenvolvimento regional foram desenvolvidos a partir de conceitos de “pólo de crescimento” de Perroux, em 1964; “causação circular cumulativa”, de Myrdal em 1967 e “efeitos para traz e para frente” de Hirschman, em 1961. Estes conceitos têm em comum a ênfase dada aos fatores dinâmicos de aglomeração e a necessidade de complementaridade entre firmas e setores como fator de localização.

Embora sejam mais atraentes, principalmente para os sistemas de planejamento regional, esses conceitos referem-se ao espaço econômico definido por um plano de programa de ação; o espaço econômico como um campo de força de ação e o espaço econômico como um agregado homogêneo não abalou o domínio das novas teorias pela falta de modernização das idéias dos primeiros teóricos.

Segundo Amaral Filho (1995), o papel desempenhado pelos novos autores ao refazer a teoria da localização e fortalecer sua contribuição à economia regional, no campo da Ciência Econômica, foi baseado nas idéias de Myrdal e de Hirschman, incorporando as idéias marshallianas de “economias externas”.

Igliori (2001) divide as economias resultantes do aumento da escala de produção de um bem em economias internas e externas. As internas são as que decorrem do aumento da escala de produção de uma firma individual (retornos crescentes à escala) e de uma melhor organização de sua administração.

Já as economias externas são derivadas do crescimento geral de um setor industrial, com a concentração industrial favorecida pelo surgimento dessas economias. Salienta, ainda, que uma importante fonte de economia externa é precisamente a localização das empresas, ou de outra forma, a concentração de muitas pequenas empresas, similares, em determinadas localidades.

Continuando, o autor apresenta a teoria de Scitovsky (1968) sobre economias externas, afirmando que estas economias são serviços que um produtor proporciona a outro sem qualquer compensação. É possível afirmar, ainda, que as economias externas são uma das causas para existência de divergências entre retornos privados e benefícios públicos.

Com relação à teoria da industrialização, Marshall (1982) enfatiza que o conceito de economias externas é empregado nas discussões sobre o problema de alocação de poupança entre oportunidades alternativas de investimento.

Na sua visão, é usual aceitar a rentabilidade privada de um investimento como um bom indicador para a sua atratividade social. Considera, ainda, a existência de economias externas pecuniárias, quando os lucros da firma dependem não apenas da quantidade produzida e da utilização de seus fatores de produção, mas, também, da quantidade de produto e fatores utilizados por outras firmas, e também, as economias externas tecnológicas, os chamados *spillovers*¹.

Krugman (1991) reconhece a importância das economias externas analisadas por Marshall (1982) e os fatores causadores que estimulariam a concentração industrial, a saber:

¹*Spillovers* - refere-se à possibilidade de negócios em função de pólos de concentração tecnológica.

- Existência de um mercado de trabalho especializado mais robusto;
- Existência de mercados para fornecedores de produtos intermediários; e
- Existência de condições para *spillovers* tecnológicos.

No aspecto da inovação, Krugman (1991) destaca a possibilidade de existir retorno crescente de escala na função de produção das firmas do setor moderno, e uma oferta elástica de fatores para este setor. Surgirão, ainda, oportunidades para se obter economias externas com significado expressivo, em termos de ganhos de bem-estar para economia.

Para Amaral Filho (1995), estudos recentes mostram a fragilidade e a insustentabilidade, em termos de competitividade, equidade social e impacto ambiental, caso a estratégia de desenvolvimento permaneça reduzida aos fatores de produção tradicionais (recurso natural, capital e trabalho).

Pode-se, também, acrescentar que a simples estratégia de desenvolvimento regional, baseada na concentração geográfica de fatores ou setores, não leva, automaticamente e tão somente pelo mercado, à otimização do crescimento e do desenvolvimento da região, pois, para crescer em longo prazo com produtividade e competitividade, distribuição de renda e impacto ambiental reduzido, a estratégia de desenvolvimento deve incorporar e valorizar outros fatores de produção como capital humano, ciência e tecnologia, pesquisa e desenvolvimento, conhecimento e informação, instituição e meio ambiente.

A valorização destes fatores tem a vantagem de acionar o núcleo criativo e criador da sociedade e da economia, e faz com que experimente inovações e saltos contínuos em sua base, uma vez que no passado estes fatores foram considerados variáveis, com um grau de determinação quase em relação ao desenvolvimento econômico.

Existe sempre a necessidade de elaborar um modelo de desenvolvimento sintonizado com os novos paradigmas de desenvolvimento, baseados na combinação entre eficiência no uso dos fatores de produção, competitividade, inovação tecnológica, equidade social e

impactos ambientais reduzidos, ou seja, desenvolvimento sustentável. É imprescindível sintonizar estes elementos com as novas tendências da industrialização e desenvolvimento locais, surgidas nos anos 80/90 (AMARAL FILHO, 1995).

Os próximos itens discutem os modelos de desenvolvimento baseados em organizações industriais, já utilizados em outros países nas décadas passadas. Além disso, devem ser oportunizadas as vantagens, sobretudo para as regiões periféricas, da forte tendência de deslocalização industrial, seja a partir das regiões mais desenvolvidas do país ou a partir de regiões dos países industriais desenvolvidos.

2.3 Conceito de Aglomerados

Discute-se a contribuição dos aglomerados, principalmente para as micros e pequenas empresas, no processo de busca da competitividade, face ao novo contexto empresarial. O conceito de aglomerado aborda, também, a importância da interação e cooperação entre as organizações estabelecidas em uma mesma região e as relações do conceito de aglomerado.

A diversidade de estudos e pesquisas sobre a implementação de políticas e estratégias voltadas para a industrialização local levou a Confederação Nacional das Indústrias-CNI (1998) à formulação de vários conceitos;

[...] os conceitos mais freqüentemente aplicados em estudos e iniciativas de industrialização local são: agrupamentos *clusters* de pequenas e médias empresas, distritos industriais, agrupamentos avançados (ou distritos industriais articulados), agrupamentos com base em recursos naturais, pólos industriais, parques tecnológicos, incubadoras de empresas, condomínio de empresas, empresas de participação e redes de empresa (CNI, 1998, p.08).

Já a Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais-FEIMG (2000) elaborou um conceito para aglomerado, considerando o fenômeno de integração e cooperação regional que possibilita o crescimento econômico, portanto,

[...] um *cluster* pode ser definido como um conjunto de empresas e entidades que interagem, gerando e capturando sinergias, com potencial de atingir crescimento competitivo contínuo superior ao de uma simples aglomeração econômica. Nele, as

empresas estão geograficamente próximas e pertencem à cadeia de valor de um setor industrial (FIEMG, 2000, p.16).

Porter (1999) apresenta a seguinte definição para aglomerado, considerando o elo de elementos comuns:

[...] um agrupamento geograficamente concentrado de empresas inter-relacionadas e instituições correlatas numa determinada área, vinculadas por elementos comuns e complementares. O escopo geográfico varia de uma única cidade ou estado para todo um país ou mesmo uma rede de países vizinhos. Os aglomerados assumem diversas formas, dependendo de sua profundidade e sofisticação, mas a maioria inclui empresas de produtos ou serviços finais, fornecedores de insumos especializados, componentes, equipamentos e serviços, instituições financeiras e empresas em setores correlatos (PORTER, 1999, p. 211).

Um aglomerado é constituído de diversas empresas, entidades e instituições. E, esses organismos juntos, em uma mesma localidade, podem proporcionar uma interação econômica e estratégica, com o objetivo de alcançar competitividade e promover o desenvolvimento de uma região.

Britto (2000) sugere que os aglomerados não devem ser concebidos como mera aglomeração espacial de atividades industriais presentes em determinados setores, mas como concentrações produtivas em que predominam relações de complementaridade e interdependência entre as diversas atividades localizadas num mesmo espaço geográfico e econômico.

Para Galvão (1999), uma aglomeração significa especialização em um determinado ramo da indústria, com inclusão de todos os setores industriais procedendo na mesma direção. Devido à escassez de recursos, à concorrência elevada e ao processo de globalização econômica, dentre outros fatores, o aglomerado representa uma estratégia de negócios, principalmente para as micro e pequenas empresas, que podem desenvolver suas atividades em parceria. Sobre esse propósito, Casarotto Filho e Pires (1999) afirmam que essas empresas terão dificuldades se não atuarem de forma conjunta.

[...] a globalização cada vez mais acentuada dos mercados e da produção está pondo em questionamento a competitividade das pequenas empresas. Sem dúvida, a não ser que a pequena empresa tenha um bom nicho de mercado local, dificilmente terá

alcance globalizado se continuar atuando de forma individual (CASAROTTO FILHO e PIRES, 1999, p.23).

Para Saboia (2000), um aglomerado é uma forma mais ampla de atuação em rede, na qual a proximidade das empresas e instituições assegura certas formas de ações em comum e incrementa a frequência e o impacto das interações.

As características dos aglomerados proporcionam para as organizações um ambiente propício de integração, em que são disponibilizados produtos e serviços em uma mesma localidade.

As relações comerciais entre essas empresas são caracterizadas por mais confiança e segurança, o que proporciona uma melhor gerência dos negócios, e, conseqüentemente, uma redução nos custos. A concentração geográfica também favorece as questões relacionadas à distribuição de matérias-primas e produtos, propiciando entregas em prazos reduzidos, que limitam a necessidade de estocagem.

Grande parte dos aglomerados teve sua origem de forma espontânea, e em determinados setores, pode ser encontrado um número maior de formação de aglomerados, pois segundo a CNI (1998):

[...] na maioria das experiências existentes de surgimento, consolidação, amadurecimento (e eventualmente decadência) de agrupamentos e agrupamentos avançados, o seu desaparecimento e desenvolvimento ocorre “espontaneamente”, isto é, sem que haja uma ação indutora governamental (CNI, 1998, p.15).

Por outro lado, existem também algumas regiões que têm um grande potencial para se tornar um aglomerado, necessitando apenas de apoio. Pires (2000) considerou principais as seguintes características dos aglomerados:

- Especialização flexível em um determinado ramo da indústria, considerando todos os setores industriais bem como a produção de diversos produtos para diferentes mercados consumidores;
- Divisão do trabalho entre as empresas em todas as fases do processo produtivo;

- Cooperação entre as organizações;
- Presença de capacidade empresarial e de uma força de trabalho especializada nas atividades produtivas pertinentes a um determinado distrito industrial;
- Grau de inserção das atividades econômicas no meio social, cultural e territorial, o que possibilita a existência de um sistema de valores de confiança e de atitudes de cooperação que são partilhadas pela comunidade dos distritos industriais; e
- Densidade institucional baseada na presença de uma rede de informações e de produção entre as empresas, representada por organizações de trabalhadores ou sindicatos; associações, grupos comunitários de interesses específicos, autoridades regionais e locais e instituições de apoio especializado ou de serviços.

A força de trabalho especializada, com recursos humanos qualificados, propicia uma redução no custo dos processos referentes ao recrutamento e seleção de mão-de-obra adequada. As empresas, em um aglomerado, podem compartilhar seus investimentos, promover transferências de tecnologias e informações.

Essa rede de relacionamentos pode, inclusive, propiciar aos empresários a oportunidade de desenvolverem, juntos, projetos de pesquisa e desenvolvimento (FIEMG, 2000).

O aglomerado é formado por empresas cujas atividades se inter-relacionam, ou seja, são constituídos por empresas prestadoras de serviços, instituições públicas, instituições de pesquisas, universidades, associações comerciais, bancos, clientes, fornecedores e consumidores. Esses agentes mantêm uma convivência intensa, criando potencial de desenvolvimento.

Para CNI (1998), essa rede de instituições tem, em geral, caráter pró-ativo e, o que é mais importante, permite que exista confiança na representação coletiva, além de ser altamente integrada por meio de troca de informações, cooperação e contatos permanentes.

Paradoxalmente, essas organizações competem entre si, e, ao mesmo tempo, promovem cooperação. No entanto, esse fato não acarreta maiores dificuldades, uma vez que as importantes parcerias geradas proporcionam muito mais vantagens, como, por exemplo, a redução de custos que passa a existir, isto porque,

[...] a exploração conjunta das vantagens competitivas (menores custos de transporte, transação e difusão de informações) estabelecerá um ambiente (ou clima) de cooperação entre as empresas, que, no entanto, continuarão concorrentes entre si. Esta combinação de cooperação e competição entre as empresas na localidade se auto-estimula e poderá gerar sinergias que serão um poderoso fator de inovação, crescimento e expansão da atividade local (CNI, 1998, p. 09).

Outra característica importante no aglomerado, segundo Porter (1999), é proporcionar insumos especializados e de fácil acesso, de melhor qualidade ou de custo mais baixo, como componentes, máquinas, serviços e pessoal, em comparação com as alternativas, integração vertical e alianças formais com entidades externas ou importação de insumos de localidades distantes.

O acesso à informação entre as unidades de negócios, concentradas em uma mesma localidade, é facilitado em função da proximidade e das relações entre as pessoas. A potencialidade dessas informações interfere de forma positiva nos negócios, disponibilizando, de maneira mais eficiente, as necessidades dos compradores e dos vendedores.

O aglomerado contribui para a aprendizagem coletiva, a difusão do conhecimento e da tecnologia, reflexo da proximidade das empresas e instituições. Muitas vezes, os problemas enfrentados pelas empresas de uma mesma localidade são comuns. Dessa forma, a integração na busca de soluções e respostas é compartilhada, o que pode ser chamado de aprendizado em equipe de empresas (PORTER, 1999).

Sobre essa difusão do conhecimento, Galvão (1999) diz que a concentração geográfica das empresas é elemento facilitador desse processo de disseminação do conhecimento, em que o empresário acompanha pessoalmente os novos processos produtivos e vê novas máquinas em operação, ou seja, o aglomerado constitui um verdadeiro laboratório prático, no estilo de

uma grande incubadora empresarial ou um departamento multidisciplinar de desenvolvimento tecnológico.

Portanto, a importância dos aglomerados industriais reside nas suas características, que garantem o êxito das empresas em termos de competitividade internacional e de exportações, de longevidade, além da geração de emprego e renda nas regiões onde se localizam.

As empresas de pequeno e médio porte dos aglomerados apresentam indicadores de comércio exterior que, em geral, não acompanham o conjunto de empresas, do mesmo porte e da mesma indústria, não pertencentes a algum *cluster*, tais como o elevado percentual de empresas que participam do comércio exterior, ou a elevada taxa de crescimento de suas exportações (PORTER, 1999).

Do mesmo modo, as empresas dos aglomerados, principalmente as de pequenos e médios portes, apresentam, em geral, variáveis como tempo de permanência no mercado, produtividade do trabalho, rentabilidade e taxa de crescimento, que são mais elevadas em relação às suas congêneres não pertencentes a algum aglomerado.

Ademais, nas aglomerações virtuosas de empresas, a maior produtividade do trabalho está associada à melhor remuneração e ao maior grau de instrução da mão-de-obra, em relação à média das empresas da mesma indústria, dentre outras características.

2.3.1 Tipologias de Aglomeração

Os diversos tipos de processos de industrialização localizada podem ser caracterizados segundo o grau de desenvolvimento das interações e articulações dos agentes produtivos entre si e destes com os agentes institucionais, ou mesmo segundo a descrição e a definição territorial da experiência (por exemplo, se em uma cidade ou em várias; com ou sem uma

cidade comportando-se como nucleadora, ou, então, tendo uma empresa como núcleo). As tipologias que serão apresentadas no Quadro 1 foram propostas por Haddad (2001).

Agrupamento Potencial	Agrupamento Emergente
Quando no local ocorre uma concentração de atividades produtivas com alguma característica em comum indicando a existência de tradição técnica ou produtiva (inclusive artesanal), embora inexista organização ou interação entre os agentes daquelas atividades.	Quando se observa no local a presença de empresas (de qualquer porte) com características em comum (por exemplo, uma definição setorial comum) que possibilite o desenvolvimento da interação entre seus agentes, a presença de instituições como centros de capacitação profissional, de pesquisa tecnológica, com comportamentos e atividades incipientes em termos de articulação ou organização dos agentes locais.
Agrupamento Maduro	Agrupamento Avançado
Quando há no local concentração de atividades com característica comum, a existência de uma base tecnológica significativa, e se observa a existência de relacionamento entre os agentes institucionais locais caracterizando a geração de externalidades positivas, porém, ainda existem conflitos de interesses e/ou equilíbrios denotando baixo grau de coordenação.	É um agrupamento maduro com alto nível de coesão e de organização entre os agentes.
Aglomeração	Pólo Tecnológico
Apresenta características de agrupamento maduro quanto ao grau de coesão, embora com menor organização. Refere-se a uma sub-região e envolve um número maior de localidades ou áreas urbanas, de modo contínuo e constituindo um espaço econômico pouco diferenciado em termos das atividades produtivas e fatores de produção presentes.	Referem-se aqueles locais que estão reunidas empresas intensivas em conhecimento, ou de base tecnológica, bem como universidades e/ou instituições de pesquisa. Apresenta características de agrupamento maduro, embora as atividades possam apresentar pouca semelhança, por exemplo, em termos setoriais.
Redes de Sub-contratação	
São situações (não necessariamente um local) em que grandes empresas nucleadoras formam em torno de si redes de fornecedores, embora não constituam um agrupamento, contam com elevado grau de organização, hierarquizado pela empresa núcleo.	

Quadro 1 - Tipologias de Aglomeração Industrial
Fonte: Haddad (2001)

A partir desta classificação é possível prosseguir com a apresentação das experiências, para, em um estágio posterior de conhecimento, identificar políticas direcionadas ao estímulo do surgimento e desenvolvimento de processos de industrialização local, assim como aos principais tipos de aglomerações existentes e às atividades que possam apresentar pouca semelhança, por exemplo, em termos setoriais.

2.4 Distrito Industrial

O conceito de distrito industrial, segundo Marshall (1982), é resultante da investigação sobre as regiões industriais de Lancashire e Sheffield (Inglaterra). Seu conceito foi inicialmente descrito no século XIX para caracterizar as “concentrações de pequenas e médias empresas, localizadas ao redor das grandes indústrias”, nos subúrbios das cidades inglesas.

Dessa forma, pode-se afirmar que os “distritos industriais ingleses” eram constituídos por aglomerações de grandes, pequenas e médias empresas inter-relacionadas em microrregiões geográficas, produzindo bens em larga escala, tanto para o mercado interno como para o mercado externo (principalmente).

Nesse contexto, entende-se por distrito industrial uma entidade socioeconômica, constituída por um sistema de empresas pertencentes a um mesmo tecido produtivo e localizada numa área geográfica circunscrita, cujo propulsor de desenvolvimento é a coexistência de relações de colaboração e concorrência.

O distrito industrial caracteriza-se pela proximidade geográfica de um grande número de pequenas e médias empresas, especializadas na produção de um mesmo produto ou num determinado segmento da produção industrial (mesma fileira produtiva) (MARSHALL, 1982).

Este sistema de organização espacial e industrial difere consideravelmente das lógicas de organização das empresas de grande dimensão. A coordenação entre as pequenas e médias empresas não é assegurada unicamente pelo mercado, na óptica da concorrência entre empresas, mas também pela cooperação e reciprocidade.

Segundo Pyke, Becattini e Sengenberger (1990), qualquer definição de “distrito industrial” não estará livre de controvérsia, pois uma característica importante do distrito industrial é a sua concepção como um conjunto econômico e social.

Pode-se falar que há uma estreita relação entre as diferentes esferas social, política e econômica, com o funcionamento de uma dessas esferas moldado pelo funcionamento e organização de outras esferas.

O sucesso dos distritos repousa não exatamente no econômico, mas largamente no social e no institucional, e tem a adaptabilidade e a capacidade de inovação combinada à capacidade de satisfazer rapidamente a demanda, isto com base numa força de trabalho e redes de produção flexíveis.

No lugar de estruturas verticais tem-se um tecido de relações horizontais em que se processa a aprendizagem coletiva e o desenvolvimento de novos conhecimentos, por meio da combinação entre concorrência e cooperação.

A interdependência “orgânica” entre as empresas forma uma coletividade de pequenas empresas que se credencia à obtenção de economias de escala, só permitidas por grandes corporações (PYKE, BECATTINI e SENGENBERGER, 1990).

Esta estratégia se destaca dentro de um grande número de conceitos no âmbito da qual, se encontram outros conceitos, como “sistema produtivo territorial”, “estrutura industrial local”, “ecossistema localizado” e “sistema industrial localizado”.

Trata-se de uma estratégia que representa os principais rivais dos modelos tradicionais baseados no modo de organização fordista, porque supõe um aglomerado de pequenas e médias empresas funcionando de maneira flexível e estreitamente integrada entre elas e ao ambiente social e cultural, alimentando-se de intensas “economias externas” formais e informais.

Assim, pode-se considerar o distrito industrial um sistema produtivo em que a divisão e coordenação das diferentes fases de produção não são ditadas por mecanismos hierárquicos, mas sim, pelo ajustamento das pequenas e médias empresas ao mercado e a um conjunto de “normas sociais”, impostas pela “cultura comunitária” (relações de cooperação baseadas no

sentimento de pertença a uma comunidade; regulação local ou modelo social das relações de produção).

Entretanto, o distrito industrial, em vez de estruturas verticais, tem um sistema de relações horizontais, por meio das quais se processa a aprendizagem coletiva e o desenvolvimento de novos conhecimentos e que combina conceito de competição, alavanca da inovação tecnológica entre concorrência e cooperação.

As empresas presentes num determinado distrito industrial, além da partilha do espaço geográfico, desenvolvem relações de troca de informação, de idéias e de conhecimentos técnicos e passa a utilizar o conceito “cultura comunitária” baseada na competição.

Os principais elementos-chave da competitividade do distrito industrial são as relações de confiança, solidariedade e cooperação entre empresas, pré-requisitos do próprio “ambiente” comunitário. Markusen (2003) apresenta uma sistematização das principais características-chave do Distrito Industrial que se sintetizam no seguinte:

- Estrutura de produção dominada por pequenas empresas, concentradas geograficamente;
- Reduzidas economias de escala;
- Elevada cooperação entre agentes econômicos das várias fases do ciclo de produção (fornecedores, empresas e clientes);
- Reduzida ou inexistente interação com agentes externos ao próprio distrito industrial;
- Força de trabalho, com elevada flexibilidade inter-empresa, interna ao Distrito (a mão-de-obra trabalha em função da lógica do Distrito e não da sua própria empresa);
- Desenvolvimento de uma identidade comunitária (cultura comunitária);

- Existência de serviços especializados de assistência técnico-financeira, internos ao Distrito, mas exteriores à empresa; e
- Sistema em dinâmica constante, oferecimento boas perspectivas de crescimento e emprego em longo prazo.

O Quadro 2 apresenta uma sistematização das relações básicas entre os agentes investigados nos modelos tradicionais de “distritos industriais”.

Ligação para trás	Fornecedores de matérias-primas, componentes e serviços	Fornecedores de equipamentos	Empresas especializadas em etapas do processo
Ligações horizontais	Outras empresas produtoras	Produtores principais	Associações empresarias
Ligações para frente	Agentes de distribuição e comercialização (<i>dealers</i>)	Compradores diretos	Consórcios de vendas

Quadro 2 - Relações Básicas entre Agentes dos Modelos de Distritos Industriais
Fonte: Brito (2000)

Estes estudos dão particular importância a institucionalidade subjacente às relações entre os agentes, que podem ser sistematizadas a partir de três níveis de análise, considerando a posição central ocupada por “produtores principais” na direção dos quais confluem os principais fluxos internos de transação no interior dessa concentração.

Um primeiro nível envolve “ligações para trás” destas empresas com fornecedores de matérias-primas, equipamentos ou empresas especializadas em etapas específicas do processo de produção.

Já o segundo nível de análise refere-se às “ligações horizontais” destas empresas com outras localizadas no mesmo estágio das cadeias produtivas, como aquelas que envolvem relação direta entre agentes ou as mediadas por associações empresariais.

Finalmente, um terceiro nível de análise contempla “ligações para frente”, estabelecidas por estas empresas na cadeia produtiva, envolvendo articulações com agentes responsáveis pela distribuição e comercialização do produto, compradores diretos (empresas atacadistas e varejistas) e com consórcios de vendas formados pelos próprios produtores.

As análises que abordam a partir do conceito de distritos industriais também ressaltam três propriedades básicas dessa concentração. São elas (BRITO, 2000):

- O papel crucial desempenhado pela presença de economias específicas ao espaço territorial em que interagem os agentes, especialmente aquelas relacionadas à possibilidade de se reproduzirem e difundirem localmente conhecimentos técnicos e qualificações profissionais especializadas que conferem vantagens competitivas para os participantes da concentração;
- A presença, neste tipo de concentração, de um balanceamento permanente de princípios de cooperação e competição entre as empresas participantes, que resulta na consolidação de regras e normas de conduta que permitem uma redução substancial dos custos de transação com os quais se defrontam os agentes; e
- A existência de um balanço entre regras de interação de agentes estritamente mercantis e regras de “regulação social” estabelecidas ao nível local, que se refletem na criação de instituições especificamente dedicadas à resolução de problemas e reforço de valores baseados em princípios de solidariedade social.

O fortalecimento da análise tem como importante substrato à experiência européia dos distritos industriais, notadamente na versão italiana, que se tornou paradigmática. Lins (2000) traz uma visão sintética a respeito dos seus elementos constituintes:

- Concentração espacial de empresas, principalmente pequenas e médias empresas (PME), setorialmente especializadas;
- Desintegração vertical da produção em nível de empresa, com especialização em fases do processo produtivo;
- Oferta local de serviços especializados de apoio às atividades produtivas e também voltados à comercialização em mercados distantes, inclusive no exterior;
- Competição cooperativa entre os agentes econômicos;

- Identidade sócio-cultural relacionada a um passado comum, que contribui para galvanizar as relações entre os atores sociais que tendem a agir conforme um código de comportamento via de regra implícita; e
- Redes de instituições públicas e privadas locais que sustentam as ações dos agentes no interior do distrito, uma vez que representam/envolvem a organização de auto-ajuda.

Os distritos industriais europeus apresentam combinações de setores de alta tecnologia e tradicionais, com pequenas e micro empresas que fazem pesquisa e desenvolvimento (P&D) quanto operam em sub-contratação/terceirização.

A constelação de empresas é bastante segmentada no sentido de que as diferentes fases dos processos produtivos são fracionadas entre diversas unidades especializadas na execução de uma ou algumas delas.

Outro aspecto, recorrentemente mencionado como fator de fortalecimento da competitividade de empresas inseridas em distritos industriais refere-se à realização de um elenco de ações conjuntas e coordenadas entre os agentes que resultam numa ampliação dos níveis de eficiência coletiva proporcionada pela concentração (SCHMITZ, 1998).

Essa eficiência coletiva é geralmente associada a um processo dinâmico que permite a redução dos custos de transação e o aumento das possibilidades de diferenciação de produto ao longo do tempo, em virtude do intercâmbio de informações e do fortalecimento de laços cooperativos entre os agentes.

As possibilidades de geração de ganhos competitivos para os membros dessa concentração decorrem, também, da difusão de inovações tecnológicas e organizacionais no nível local.

Estas concentrações estimulam a circulação de informações e o desenvolvimento de uma capacitação comercial e mercadológica que facilitam a antecipação das tendências de

comportamento do mercado, viabilizando a rápida introdução de novos produtos em função destas tendências. A política local interfere positivamente na grande maioria dos distritos e, portanto, deve ser analisada ao se estudar o tema.

2.4.1 Distritos Industriais Italianos

Os distritos industriais italianos constituem um exemplo clássico de distritos industriais. Encontram-se alguns distritos industriais nas regiões meridionais de Itália (Abruzzo, Puglia ou Campania), mas os de maior sucesso desenvolveram-se na terceira Itália, nas regiões de Toscana, Lombardia, Emilia-Romagna, Veneto ou Trentino. Atualmente, esses distritos representam 42,5% do emprego industrial e cerca de 1/3 (das exportações industriais italianas) (MARKUSEN, 2003).

Normalmente, os distritos industriais da terceira Itália especializaram-se num determinado setor industrial, e, em algumas regiões, assiste-se à coexistência de várias atividades industriais, como os exemplos de Bassano e Capri. Essas experiências italianas apontam para que uma das características dos “micro-clusters” seja a focalização numa atividade ou num leque muito restrito de atividades inter-relacionadas (MARKUSEN, 2003).

Se tradicionalmente os distritos industriais italianos se beneficiam da concentração geográfica de atividades conexas, e se especializaram em setores maduros e intensivos em mão-de-obra (têxteis, calçado, peles e couros, produção alimentar), cada vez mais apostam em setores de inovação e intensivamente em capital e tecnologia (cerâmicas, plásticos, metalurgia, automação, engenharia mecânica, ambiente ou biomedicina) (MARKUSEN, 2003).

Markusen (2003) aponta, ainda, algumas características-chave específicas a acrescentar às enumeradas acima:

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

2.4.2 Distritos Industriais do País de Gales

Segundo Siqueira (2003), os distritos desempenham um papel fundamental no desenvolvimento econômico de regiões periféricas na medida em que:

- Permitem o incremento do “capital absorvente” e das capacidades inovadoras da economia regional, por meio da cooperação entre os vários atores locais. Neste sentido, criam um enquadramento organizacional que fomenta a interação entre empresas e instituições e a sua inserção em redes globais e locais; e
- Por meio da estruturação/integração de uma rede de negócios e da cooperação ao longo da cadeia de produção setorial, contribuem para a eficiência desta própria rede.

O País de Gales é considerado um importante exemplo de desenvolvimento de distritos industriais em regiões periféricas e é apontado como um caso de sucesso na atração do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) e na criação de parcerias entre atores públicos e privados, fatores que permitiram o “renascimento” da economia regional (SIQUEIRA, 2003).

Na década de 60 verificaram-se oportunidades de investimento e de emprego em Gales na área da engenharia industrial e da indústria automóvel, devido à abundância de mão-de-obra e ao auxílio financeiro destinado às regiões em declínio industrial, como os do início da década de 70 em que as empresas japonesas como a *Sony*, a *Hitachi* ou a *Panasonic*, instalaram-se na região, e durante a década seguinte, juntamente com empresas europeias como *Robert Bosch*, *Valeo*, *Gillet* ou *Ninkaplast*, puderam se beneficiar da presença de fornecedores na área da indústria automóvel e da eletrônica (SIQUEIRA, 2003).

A emergência dos distritos em Gales registrou-se, sobretudo, a partir do início da década de 80, quando da mudança do papel do Estado no desenvolvimento econômico. Numa altura em que as tradicionais estratégias exógenas de desenvolvimento minimizavam todas as expectativas e os fluxos do IDE diminuam na região, começava-se a verificar um fomento das políticas de desenvolvimento endógeno, segundo as quais a atuação do Estado não deve ser de “interventor direto”, porém de “animador indireto” do desenvolvimento regional (SIQUEIRA, 2003).

Desde então, instituições locais de desenvolvimento como a Agência de Desenvolvimento Regional, implementaram programas de incentivo às sinergias entre empresas locais e empresas estrangeiras e à projeção da economia regional no mercado internacional, por meio da cooperação com potenciais fornecedores especializados.

Estes programas de incentivo procuravam a inserção das empresas estrangeiras instaladas em Gales em sistemas de cooperação e de inovação com fornecedores e instituições de serviços especializados, semelhantes aos sistemas existentes em outros países, mas com maior relevância o Japão e Alemanha (SIQUEIRA, 2003).

Entre as iniciativas desenvolvidas em Gales de apoio à competitividade no mercado global de empresas locais ou estrangeiras Cooke e Morgan (1997) destacam:

- **Programa de Desenvolvimento de Fornecedores:** esta iniciativa foi desenvolvida pela Agência de Desenvolvimento de Gales que procurou inventariar as principais empresas fornecedoras, com o intuito de criar um *portfólio* de empresas destinado aos investidores e as empresas estrangeiras;
- **Programa *Eurolink* e o seu sucessor *Global Link*:** esta iniciativa desenvolveu-se a partir de um acordo de comércio, assinado em 1990, entre a agência e o Governo da região alemã de Baden-Wurtemberg. É coordenada pela Agência de Desenvolvimento Regional de Gales e conta já com a participação de regiões como Rhône Alpes (França), Lombardia (Itália), Catalunha (Espanha) e Ontario (Canadá); e
- **Fundos Comunitários:** que no âmbito da política regional comunitária se destinam às regiões europeias de declínio industrial. Gales tem conseguido a reestruturação dos sectores industriais em declínio e na atualidade dispõe de um elevado potencial de inovação empresarial, devido a iniciativas como a Estratégia Regional de Tecnologia ou a proliferação de centros de inovação e programas de formação técnica co-financiados pela União Europeia.

As iniciativas de concentração geográfica em Gales derivaram, sobretudo, de políticas de atração de IDE para a região, desenvolvidas no âmbito do “Programa de Desenvolvimento de Fornecedores”, destacando como a principal iniciativa desta natureza. E, por meio dela, a Agência de Desenvolvimento Regional de Gales procurava criar diversos “fóruns” nos principais setores industriais (no sector automóvel e nos setores da eletrônica e da aeronáutica) (SIQUEIRA, 2003).

Destaque, ainda, para o referido Programa *Global Link* que promove a criação de *joint venture* entre as empresas locais e as empresas estrangeiras, pois a forte cooperação entre atores locais e a política de criação de “fóruns” e “clubes”, em Gales, conduziram ao reforço

do papel ativo das instituições locais na economia regional, a um processo de desenvolvimento regional.

Os diversos atores locais, ao inserirem-se num sistema ativo de interação, funcionam como importantes interlocutores da inovação. Neste contexto, em Gales o agente de desenvolvimento de distritos industriais tem como principal função facilitar a cooperação entre atores, alavancar os canais ativos de interação e acompanhar e avaliar o funcionamento de todo o sistema de monitorização (SIQUEIRA, 2003).

Nos diversos “clubes” e “fóruns” criados na região estão representadas as empresas de grande dimensão, pequenas e médias, instituições de Indústrias e Desenvolvimento (I&D), autoridades locais e agências empresariais. As empresas de grande dimensão, na maior parte dos casos empresas estrangeiras, assumem-se como um dos principais atores destes grupos de cooperação, como testemunha a estrutura do distrito industrial em Gales.

A Agência de Desenvolvimento Regional de Gales, no âmbito de um “Programa de Iniciativa Setorial”, apostou numa estratégia de desenvolvimentos regionais setorial, baseados na sistematização das debilidades e potencialidades dos setores económicos da região, e tem como objetivo a seleção dos setores prioritários e fortes na economia regional e de um conjunto de “setores emergentes” em que a Agência de Desenvolvimento Regional poderia desempenhar um papel de suporte ao crescimento.

Além disso, notar que a alimentação foi o único setor industrial em que a Agência de Desenvolvimento Regional de Gales identificou indústrias a partir das quais se poderiam criar distritos (aproximando-se, aqui, de uma estratégia de desenvolvimento regional).

O desenvolvimento de distritos em torno da multimídia, dos serviços de atendimento a clientes por meio *do call centers* ou dos serviços financeiros deve-se à descoberta de oportunidades de crescimento destes setores. A capacidade de atração de IDE conduziu ao desenvolvimento de distritos em dois setores-chave, (SIQUEIRA, 2003):

- **Setor automóvel:** a Agência de Desenvolvimento Regional de Gales teve maior sucesso na criação de estruturas de cooperação e no encorajamento da criação de redes; e
- **Setor da eletrônica:** desenvolveu-se em virtude de iniciativas junto aos investidores estrangeiros às pequenas empresas. O destaque foi à estratégia regional de formação motivada pela idéia de que o IDE poderia ser importante na resolução dos problemas da falta de competências técnicas na região (o fórum das pequenas e médias empresas também centra a sua atuação na formação e competência técnica).

Estes dois setores que compõem o distrito de Gales são de importância crucial para a economia regional, na medida em que proporcionam canais ativos de cooperação entre empresas no processo de produção e instituições de suporte. Ambos os distritos são globalizados, dada à intervenção das multinacionais, além de serem também fortemente regionalizados ao ligarem-se à indústria local por meio de um processo sistêmico e evolutivo.

2.5 O Conceito de *Cluster*

O *cluster*, literalmente chamado de agrupamento, tem origem anglo-saxônica e com a pretensão de funcionar como uma espécie de síntese das estratégias anteriores. Ele se coloca mais abrangente, não só porque incorpora vários aspectos das duas estratégias precedentes, aglomeração industrial e distrito industrial, mas porque não fica restrito às pequenas e médias empresas.

Segundo Benko e Lipietz (1994), um grupo de especialistas americanos deu a definição seguinte para *cluster*: “uma aglomeração de empresas (*cluster*), isto é, uma concentração, sobre um território geográfico delimitado, de empresas interdependentes,

ligados entre elas por meios ativos de transações comerciais, de diálogo e de comunicações, que se beneficiam das mesmas oportunidades e enfrentam os mesmos problemas”.

Ao que parece, o conceito de *cluster* procura recuperar alguns conceitos tradicionais, como pólo de crescimento e efeitos concatenados, de Perroux e Hirschman, respectivamente, notados principalmente, na idéia da indústria-chave ou indústria-motriz, conjugada com uma cadeia de produção que adiciona o máximo de valor possível.

Essa recuperação é processada por meio da incorporação de vários elementos que aparecem naqueles exemplos de êxitos de desenvolvimento endógeno, e que estavam ausentes naqueles conceitos e estratégias tradicionais, que serviram como pontos críticos, como (PORTER, 1998):

- Articulação sistêmica da indústria com ela mesma, com o ambiente externo macroeconômico e infra-estrutural e com as instituições públicas e privadas, tais como Universidades, Institutos de Pesquisa, a fim de maximizar a absorção de externalidades, principalmente tecnológicas;
- Plasticidade na ação conseguida por meio de uma forte associação entre a indústria, os atores e agentes locais, que permita processos rápidos de adaptações face às transformações do mercado; e
- Forte vocação externa, em busca da competitividade exterior.

A idéia central é de formar uma indústria-chave ou indústrias-chave numa determinada região, transformá-las em líderes do seu mercado, se possível internacionalmente, e fazer dessas indústrias os principais meios de se obter desenvolvimento da região, objetivo que pode ser conseguido por meio de uma mobilização integrada e total entre seus agentes.

O *cluster* está mais próximo da idéia de um “modelo”, propriamente, uma vez que ele assume um caráter mais normativo. O indicador claro deste aspecto é o fato de se encontrar

com frequência na literatura sobre *cluster* à solução do “diamante” proposto por Porter (1998); uma solução forte e até certo ponto convincente. Deste modo, o *cluster* tem a vantagem de assumir uma forma menos difusa do que outros conceitos e estratégias de desenvolvimento regional.

2.5.1 Tipos Representativos de *Clusters*

Para sintetizar as principais diferenças entre os conceitos ligados aos chamados *clusters*, ou aglomerados, foram escolhidos três tipos representativos a partir da literatura disponível. Em primeiro lugar, existem os *clusters* do tipo Vale do Silício, isto é, sistemas industriais regionais, envolvendo três dimensões, (SAXENIAN, 1994);

- Cultura e instituições locais;
- Estrutura industrial (vínculos entre clientes, fornecedores e competidores; divisão local de trabalho); e
- Organização corporativa (intra-empresa).

A proposta de Saxenian (1994) é compatível com a elaboração sobre os sistemas nacionais de inovação e sua decomposição regional, na qual um sistema regional de alta tecnologia produz produtos e inovações relacionados às Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC).

Nesse tipo de região a interação com universidades é intensa, existe uma divisão de trabalho sofisticada, e a organização intra-empresa é adaptada à pequena dimensão das empresas existentes. Chandler (1997) comenta que nessa região as capacidades individuais são valorizadas e as organizacionais minimizadas, o que contribui para altas taxas de mortalidade e de inovatividade na região.

Além disso, Chandler (1997) cita que muitas vezes os produtos gerados por empresas inovativas chegam ao mercado por meio de organizações integradas que criaram capacidade de produção e distribuição para alcançar mercados globais.

Cooke e Morgan (1998) descrevem o sistema regional de inovação de Baden-Württemberg, centrado em torno de tecnologias associadas à produção de máquinas, equipamentos e automóveis.

A riqueza de instituições presentes na região é destacada e envolve treinamento, transferência de tecnologia, Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), financiamento e crédito. A estrutura industrial é caracterizada por um pequeno número de grandes empresas e um grande número de pequenas e médias empresas fornecedoras.

A partir dessas três diferentes concentrações locais pode ser sugerida uma tipologia básica para a classificação de setores industriais, de acordo com o seu nível tecnológico que utiliza como critério a intensidade de P&D. Essa classificação, segundo Cooke e Morgan (1998) definem três grupos:

- **Alta tecnologia:** aeroespacial, computadores, medicamentos, máquinas elétricas, entre outros;
- **Média tecnologia:** química, material de transporte, maquinaria não-elétrica, metais não-ferrosos, entre outros; e
- **Baixa tecnologia:** alimentos, bebidas, tabaco, papel, vestuário, produtos de couro, refino de petróleo e aço, entre outros.

Em uma aproximação inicial, sugere-se que os *clusters* sejam avaliados a partir dessa classificação, pela sua simplicidade, mas há outra classificação, sugerida pela Organização da Cooperação e de Desenvolvimento Econômico (OCDE), que é baseada na orientação da indústria. Essa classificação, segundo Cooke e Morgan (1998), dividem-se em cinco categorias:

- **Recursos intensivos:** alimentação, refino de petróleo;
- **Trabalhos intensivos:** têxteis, produtos metálicos;
- **Fornecedores especializados:** máquinas, equipamento de comunicações;
- **Escala intensiva:** química, automóvel; e
- **Baseados na ciência:** computadores, medicamentos.

A pesquisa anterior de Cassiolato, Lastres e Szapiro (2002) sobre concentrações inovativas regionais apresentou estudos de casos que podem ser classificados nesses três tipos básicos:

- São Carlos, Campinas, Curitiba e o pólo biotecnológico de Minas Gerais: descritos como *clusters* de alta tecnologia;
- Betim (automóveis) e Campinas (autopeças) são setores de média tecnologia; e
- Aço em Tubarão, Cerâmica no Sul de Santa Catarina, Fumo e Vinho no Rio Grande do Sul: enquadrados como baixa tecnologia.

Outra tipologia, tratada por Britto (2000), é descrita na literatura referindo-se aos *clusters* “verticais” e “horizontais”. A intenção por trás da sugestão de *clusters* verticais está relacionada ao conceito de interdependência, ou seja, baseia-se na interação existente entre uma indústria produtora de bens de consumo e uma indústria produtora de máquinas e equipamentos para aquela indústria.

Nesse tipo de *cluster* existe um espaço razoável para interação entre produtor-usuário, que é um componente importante da construção de um sistema de inovação. E, para os *clusters* horizontais, a instituição se apóia em outro aspecto dos *clusters*, a concentração, em um mesmo município, de diversas atividades relacionadas. Relaciona-se ao que Britto e Bonelli (2000) identificam como “similaridade”, em que as empresas compartilham recursos disponíveis em uma região. Um bom exemplo desse tipo de *cluster* é a indústria eletrônica.

A proximidade de diversos segmentos dessa indústria expressa a existência de vantagens aglomerativas, seja em termos de concentração de profissionais que podem atuar em diferentes empresas presentes no município e no setor ou ainda em outra vantagem qualquer. Dentre os *clusters* horizontais está à produção de automóveis, que pode um conjunto de indústrias produtoras de peças e componentes (BRITTO, 2000).

2.5.2 Discussão Conceitual sobre *Clusters* Industriais

O conceito de *clusters* industriais refere-se à emergência de uma concentração geográfica e setorial de empresas, a partir da qual são geradas externalidades produtivas e tecnológicas. Partindo da simples idéia de que as atividades empresariais raramente encontram-se isoladas, o conceito de *cluster* busca investigar atividades produtivas e inovativas de forma integrada à questão do espaço e das vantagens de proximidade.

É importante salientar e diferenciar o conceito do *cluster* do conceito de distrito industrial, como são comumente chamados os Bairros das cidades que possuem uma maior concentração de empresas.

Isso porque o distrito industrial de uma cidade formará um *cluster* se todas as empresas ali presentes, se dedicarem a produzir o mesmo tipo de produto e se o agrupamento dessas empresas fizer com que a competição assuma características diferentes. Contudo, se o distrito for formado por empresas sem qualquer relacionamento entre si para formar um conjunto competitivo, esse distrito não conterá e/ou será um *cluster* (BRITTO, 2000).

A literatura especializada sobre o tema geralmente associa este tipo de concentração a um conjunto de empresas e instituições espacialmente concentradas que estabelecem entre si relações verticais, compreendendo diferentes estágios de determinada cadeia produtivas, e

horizontais, envolvendo o intercâmbio de fatores, competências e informações entre agentes genericamente similares (BRITTO, 2000).

Em termos da sua conformação interna, estes *clusters* geralmente incluem empresas interdependentes (incluindo fornecedores especializados), agentes produtores do conhecimento (universidades, institutos de pesquisa, empresas de consultoria, entre outros), instituições ponte (consórcios, incubadoras, entre outros) e consumidores, que se articulam entre si por meio de uma cadeia produtiva espacial e setorialmente localizada.

Ao se apoiarem mutuamente, os agentes integrados conferem vantagens competitivas a esta concentração em nível industrial para uma região particular, o que permite explorar diversas economias de aglomeração e outros tipos de externalidades indutoras de um maior nível de eficiência econômica (BRITO e BONELLI, 2000).

Apesar da cooperação produtiva e/ou tecnológica não ser um requisito necessário para a consolidação destes *clusters*, supõe-se que a sua estruturação estimula um processo de interação local que viabiliza o aumento da eficiência produtiva, criando um ambiente propício à elevação da competitividade dos agentes integrados à concentração.

O recorte analítico baseado no conceito de *clusters* ressalta, também, os impactos das articulações entre agentes em termos da geração de efeitos de aprendizado, e da dinamização do processo inovativo em escala local ou regional.

Brito e Bonelli (2000) salienta que o conceito de *clusters* industriais tem sido utilizado tanto por análises estritamente qualitativo-descritivas, baseadas em “estudos de caso,” como também por análises de cunho mais quantitativo, que procuram definir critérios específicos para identificação, caracterização e comparação dessa concentração.

As análises de cunho qualitativo geralmente pressupõem que tais concentrações podem ser associadas a uma estrutura relativamente “visualizável”, referenciada a um setor específico ou a uma região geográfica bem delimitada.

Neste caso, o que se procura, em geral, é detalhar a conformação institucional dessa concentração com base em critérios específicos de agregação e classificação dos agentes, e avaliar os resultados gerados em termos da performance produtiva e tecnológica do setor, como objeto de análise na região em questão (BRITTO, 2000).

Este tipo de análise ressalta os possíveis ganhos de eficiência proporcionadas pela especialização produtiva de empresas localizadas em uma mesma região geográfica, atribuindo particular importância à institucionalização das relações subjacentes entre os agentes locais, indutoras das formas de colaboração implícitas e explícitas entre eles.

2.6 Resumo das Principais Características dos Modelos de Concentração de Empresas

Os três modelos apresentam características muito próximas e em algumas vezes estas características são comuns entre eles das quais necessita-se de um conhecimento mais profundo buscando todas as características para uma análise não tendenciosa para caracterizar um local com muitas empresas como um aglomerado, distrito industrial ou *cluster*.

O Quadro 3 visa demonstrar um breve comparativo das principais características dos três modelos apresentados neste trabalho.

Aglomerado	Distrito Industrial	Cluster
Características Comuns		
Proximidade Geográfica	Proximidade Geográfica	Proximidade Geográfica
Cooperação entre empresas	Cooperação entre empresas	Cooperação entre empresas
Mesmo setor industrial	Mesmo setor industrial	Mesmo setor industrial
Competividade entre empresas	Competividade entre empresas	Competividade entre empresas
Características Específicas		
Variação geográfica podendo ser cidade, estado um todo um país.	Região geográfica delimitada (um Bairro)	Região geográfica delimitada
Concentração de micro e pequenas empresas	Concentração dominada por pequenas empresas	Destinado a todos os portes de empresa
Aliança formal com entidades externas	Aliança entre as empresas regida por normas sociais	Aliança com institutos de pesquisa e Universidades
Trabalho especializado	Cooperação entre fornecedores, empresas e clientes.	Forte associação entre a indústria e os atores e agentes locais
Exploração Conjunta de vantagens competitivas	Reduzida interação com agentes externos	Busca constante pela competitividade exterior
Aprendizado coletivo entre empresas	Flexibilidade de mão-de-obra inter-empresa	Necessidade de uma indústria líder
Divisão na produção de um produto	Instituições dedicadas à resolução de problemas baseados nos princípios de solidariedade social	Valorização da capacidade individual
Contempla fornecedor, prestação de serviço e confecção de produto.	Eficiência coletiva voltada à criação de vantagens para as empresas	Altas taxas de mortalidade empresarial
	Empresas sem relação entre si	Altas taxas de inovatividade na região
	Entidade Socioeconômica	Conceito de interdependência entre a indústria produtora de bens de consumo com a indústria produtora de máquinas e equipamentos
		Concentração de diversas atividades relacionadas em um mesmo município
		Especialização produtiva de empresas
		Empresas Interdependentes de transações comerciais, comunicação, oportunidades e problemas.

Quadro 3 – Características entre os Três Modelos de Concentração de Empresas

2.7 Vantagens da Concentração Geográfica das Empresas

A partir da década de 80 passou-se a dar maior ênfase ao comportamento dos mercados de competição imperfeita e ao papel exercido pelos retornos crescentes na organização da produção. Segundo Krugman (1991), as vantagens da especialização e da

concentração geográfica das empresas traziam consigo os retornos crescentes, independentemente das vantagens comparativas.

Marshall (1982) identifica que o ganho de competitividade obtido pela concentração geográfica das empresas está na possibilidade de obtenção de economias externas. Enquanto as economias internas estariam relacionadas à escala de produção da empresa, as economias externas seriam a consequência do crescimento do setor industrial como um todo, não sendo obrigatoriamente relacionado ao tamanho da empresa. Este autor identificou três fontes de economias externas advindas da concentração geográfica das empresas:

- Maior concentração de mão-de-obra especializada;
- Desenvolvimento de um mercado fornecedor; e
- Criação de condições para o desenvolvimento tecnológico.

A concentração das empresas num mesmo local, segundo Marshall (1982), possibilita uma maior concentração de mão-de-obra especializada, o que beneficia tanto os empresários como os trabalhadores que migram para esta região atraídas pela quantidade de empresas instaladas. A concentração possibilita a queda do custo de transação relacionado ao custo de procura, tanto para as empresas como para os trabalhadores.

Considerando que as demandas das empresas por trabalhadores não são perfeitamente correlatas, caso um trabalhador seja demitido terá maior facilidade em arrumar outro emprego em que haja alguma concentração das empresas. Pelo lado da empresa, caso ela esteja em um período de expansão da produção, terá mais facilidade em contratar se houver concentração de mão-de-obra.

Krugman (1991) enfatiza que não é apenas o fator incerteza que leva à concentração, porque, se assim fosse, bastaria que as empresas dividissem sua produção entre duas regiões para que se tivesse o mesmo efeito da concentração.

A consideração conjunta do fator incerteza e dos retornos crescentes é que argumenta a concentração de mão-de-obra, pois esse mercado não é dependente das hipóteses de salários fixos ou de falhas no mercado de trabalho, pois se os salários forem flexíveis, se houver concentração, haverá uma menor flutuação dos salários, beneficiando tanto os trabalhadores como os produtores.

Caso uma empresa esteja em expansão (por exemplo, porque criou um novo produto), este produtor conseguirá empregar mais do que se estivesse isolado, e não terá o peso dos salários que sobem muito. Por outro lado, no caso de uma piora nas condições de uma empresa isolada, a queda salarial que poderia ocorrer se houvesse uma só empresa no mercado poderá ser compensada pela demanda de outras que não estejam passando pelas mesmas dificuldades (KRUGMAN, 1991).

O desenvolvimento de um mercado fornecedor, devido a uma maior demanda para estas empresas de insumos e serviços especializados, possibilita a oferta de maior quantidade e variedade a menor custo. Um mercado grande pode tornar viável, por exemplo, que estas empresas invistam em novas máquinas e processos produtivos, ou no uso de equipamentos mais caros (KRUGMAN, 1991).

A justificativa para o desenvolvimento de uma indústria de insumos também depende da existência de economias de escala, porque, caso contrário, uma empresa poderá se duplicar criando duas empresas de tamanho pequeno, acabando com o argumento da concentração. Apenas a consideração dos retornos crescentes pode tornar a concentração um centro mais eficiente e atrativo que a produção em dois centros menores.

A criação de condições para o desenvolvimento tecnológico também pode ser um dos resultados benéficos da concentração geográfica e setorial das empresas devido ao fato das informações e das invenções fluírem mais facilmente e em uma velocidade maior que em grandes distâncias, proporcionando saltos tecnológicos. A concentração das empresas

possibilita o desenvolvimento de um conhecimento tácito sobre um determinado setor (KRUGMAN, 1991).

Assim, além das vantagens das economias externas, apontadas inicialmente por Marshall (1982), outros autores, como Schmitz, Nadvi e o próprio Krugman, passaram a considerar uma outra natureza como fruto da capacidade das empresas em se organizarem como grupo.

2.7.1 Fatores Determinantes para Existência de uma Concentração de Empresas numa Região Específica

A economia regional e a geografia econômica estudam a localização da produção entre as regiões de um país. Com a globalização e a formação dos blocos econômicos, estes estudos também podem ser aproveitados na explicação das relações comerciais entre os países.

Segundo Bandeira (2004), a difusão de conceitos, como retornos crescentes, competição imperfeita e o papel histórico no desenvolvimento econômico abriram maior espaço para estas áreas da economia. Mas, por que as empresas de um determinado setor estão concentradas em uma determinada região do país ou do estado e não em outra qualquer?

A concentração geográfica das empresas pode ser explicada a partir de diferentes fatores de acordo com o tipo característico da indústria que se está considerando. Entre estes fatores, está a proximidade do mercado consumidor, a facilidade de acesso à matéria-prima, o desenvolvimento do sistema de transportes e, em alguns tipos de indústria, a existência do aparato científico das universidades, entre outros. Um exemplo de como estariam atuando estes fatores seria o desenvolvimento dos meios de comunicação e dos meios de transporte podem agir a favor da concentração (BANDEIRA, 2004).

Ao analisar o caso em que o custo transporte comece a ficar relativamente mais barato que os custos fixos de se montar uma nova filial da empresa próxima a outro centro

consumidor, será mais atrativa, para o empresário, atender vários mercados a partir de um mesmo local onde passa a produzir em maior quantidade. Portanto, é importante notar que a transformação das condições de oferta e do nível de desenvolvimento dos fatores pode alterar o mapa da localização das empresas (BANDEIRA, 2004).

Além destas condições de oferta, Suffi (2002) fala dos “acidentes históricos” que deram origem a muitos distritos industriais nos Estados Unidos e em outras partes do mundo. A captura de vantagens transitórias poderia explicar a localização de uma indústria numa certa região e, conseqüentemente, as diferenças de desenvolvimento entre as regiões.

A “captura” das vantagens transitórias poderia ocorrer a partir de um fato histórico qualquer assim, se uma concentração geográfica inicial das empresas proporcionarem retornos crescentes e se houver condições favoráveis de demanda e dos custos de transporte, tem-se o início de um determinado processo cumulativo em que, quanto maior o número de empresas e trabalhadores na região, maior a atração de novas empresas e trabalhadores para este local. Neste contexto, os retornos crescentes e os processos cumulativos teriam um papel decisivo no desfecho destes acidentes históricos (SUFFI, 2002).

Conforme Suffi (2002), um aumento da produção agrícola, e, portanto, da riqueza, poderia dar início a um movimento de acumulação, seguido de um processo de substituição de importações e de crescimento, que atrairia mão-de-obra para a região e daria início a um processo circular de crescimento.

Este autor aponta o fato de que a Califórnia, no século XIX era um mercado local muito pequeno e sem indústria. A população cresceu com a descoberta de petróleo, na passagem do século, começando um período de crescimento que fez com que Los Angeles se tornasse um grande centro industrial.

O raciocínio seria o de que uma vez que certa concentração passasse a existir, a vantagem que as empresas poderiam adquirir por estarem perto uma das outras desestimularia

os produtores a se mudarem, como o caso na região nordeste dos Estados Unidos, que emprega 70% do emprego industrial do país, apesar de a região oferecer vantagens em recursos naturais, tanto que a produção mineral e agrícola transferiu-se de lá para outras regiões do país.

A versão de Krugman (1991) para a concentração de empresas nos Estados Unidos é que no passado às pequenas economias de escala e os altos custos de transporte levavam a uma baixa concentração geográfica da produção industrial, e a indústria nascia onde houvesse população agrícola.

A partir da segunda metade do século XIX, as economias de escala aumentaram e os custos de transporte baixaram, crescendo a parcela da população em ocupações não agrícolas. Estas vantagens iniciais foram capturadas pela concentração de empresas. Os retornos crescentes para cada empresa individual e as economias externas resultantes da interação entre as empresas deram início a um processo de acumulação.

Krugman (1991) desenvolve um modelo simplificado em que há duas possibilidades de localização da produção: leste e oeste. Os produtos agrícolas são produzidos usando-se apenas a terra como fator específico de localização e a população agrícola são divididos exogenamente em 50% no leste e 50% no oeste.

Os produtos manufaturados podem ser produzidos em ambos os lugares: caso sejam produzidos em um só lugar tem-se um custo transporte, enquanto se produzidos nos dois lugares incorre-se um custo fixo por se ter duas plantas. A população ligada à indústria é proporcional à produção industrial, enquanto a demanda por produtos manufaturados é proporcional à população.

Entretanto, se os custos fixos forem grandes em relação ao custo transporte, a indústria se localizará onde houver o maior mercado e, portanto, o equilíbrio dependerá de onde se

começa, ou seja, o fator histórico é importante. A indústria estará localizada onde estiver o maior mercado, mas o maior mercado está onde está a indústria (KRUGMAN, 1991).

O custo de transporte também tem um papel crucial na explicação da localização da indústria, se visto como um fator endógeno, ou seja, ao mesmo tempo em que as vantagens da concentração industrial vieram da existência de rodovias que ligavam as cidades de uma região, a presença destas rodovias, em parte, foi devido à existência das indústrias locais.

A possibilidade de economias de escala nos custos de transporte (como aviões grandes e mais eficientes, que só são viáveis para demandas maiores) reforça as vantagens e a concentração industrial de uma região. Essas economias de escala podem surgir pelo aumento do volume de transporte entre as regiões, o que é possível pela concentração geográfica das empresas (KRUGMAN, 1991).

O desenvolvimento e a diminuição dos custos de transporte fazem uma grande diferença. As possibilidades de duas regiões serem vistas pelo produtor como um só mercado cria vantagens para estas regiões, podendo torná-las mais atrativas que as outras, mesmo que seus mercados individuais não sejam grandes. Se a população representa o potencial do mercado local, são as condições de transporte que dão as possibilidades de acesso aos outros mercados (KRUGMAN, 1991).

Enfim, a concentração geográfica da indústria poderia ser explicada pela interação entre retornos crescentes, custos de transporte e existência de demanda, além de um componente histórico arbitrário.

Além disso, em alguns casos também foi importante a iniciativa de agentes externos ao setor produtivo, como a universidade, o setor público e a própria sociedade que, em busca de crescimento econômico, organiza-se buscando soluções por meio de incentivos públicos e privados.

2.8 Políticas de Desenvolvimento Regional

Em geral, as sociedades organizam-se com o propósito de atingir objetivos determinados por sua coletividade, como, por exemplo, o crescimento econômico, a liberdade política, a equidade social e a integração territorial. Invariavelmente, entre as sociedades modernas estes objetivos pouco se diferenciam.

Por conseguinte, as políticas públicas como instrumento fundamental para o alcance desses objetivos, e conduzidas com o intuito de suprimir e minimizar as dificuldades e barreiras impostas no seu caminho, também apresenta padrões semelhantes.

Uma das características dos processos de concentração territorial, centralização territorial e diferenciação territorial é, para Boiser (1989), sua propensão para sofrer transformações com o passar do tempo. Na maior parte das sociedades, a evolução dos desequilíbrios entre regiões passa da categoria de fator funcional do desenvolvimento do sistema social à condição de entrave em relação a esse objetivo.

Segundo Boiser (1989), essa oposição entre objetivos e impedimentos gera os problemas regionais em uma interpretação além da tradicional dimensão estritamente econômica, assumindo a conotação de problema regional real.

Baseadas nessas relações entre os objetivos e necessidades das sociedades e a problemática dos desequilíbrios entre regiões, as políticas públicas regionais têm sido entendidas com uma parcela da política econômica geral. Elas refletem um aspecto específico da dimensão espacial da política econômica. Em outras palavras, a política regional [...] trata-se não de uma política econômica para uma determinada região, mas de levar em conta as peculiaridades regionais, visando ao incremento da eficiência da política orientada no sentido da economia como um todo (FISCHER, 1984).

Por causa dessa ênfase, Boiser (1989) cita que a política econômica regional também é entendida como a atuação regionalizada do Estado. As políticas públicas de desenvolvimento regional passaram a receber atenção especial nas décadas após a Segunda Guerra.

Embora tivesse sido em países europeus, especialmente Inglaterra, França e Itália, que a preocupação com a problemática regional tenha se iniciado, já no início do século XIX, foi no período do pós-guerra que a ênfase como objeto de estudo expandiu-se globalmente.

Segundo Andrade (1987), durante a década de 50, com o grande avanço econômico e a percepção de que nem todas as regiões alcançavam o mesmo crescimento, surgiram diversas teorias focadas em explicar o fenômeno das disparidades regionais.

Entre elas, destacava-se a teoria das etapas de crescimento, que firmava, de forma determinista, as diversas fases que as regiões deveriam superar em um processo de desenvolvimento. Outra importante teoria formulada foi a da base de exportações, que indicava o comércio externo como o principal motor do crescimento regional.

Nesse período, com o crescimento da popularidade da programação de modelos para a identificação da eficiência das decisões de políticas, diversos modelos de otimização foram desenvolvidos para a análise dos problemas de políticas econômicas, políticas regionais e políticas urbanas, dentre outras.

As estratégias de políticas públicas para o desenvolvimento regional que surgiram se baseavam na expansão do crescimento econômico de cada região, a partir de um processo de incentivo à industrialização e à ampliação da base exportadora.

Os anos 60, como constataram Benko e Lipietz (1992), foram dominados por uma primeira ortodoxia em matéria de desenvolvimento regional. Nessa época predominaram os modelos neoclássicos de desenvolvimento regional, baseados no equilíbrio derivado dos fluxos de fatores.

As estratégias das políticas públicas da década de 60 focaram seus esforços na mobilidade inter-regional dos fatores de produção. O modelo neoclássico dava prioridade aos mecanismos de mercado, e o modelo neokeynesiano atuava na correção das falhas de mercado por meio de políticas compensatórias, às regiões menos desenvolvidas. Esta última estratégia foi largamente utilizada no Brasil a partir da década de 60.

A década de 70, marcada mundialmente pela crise do petróleo, responsável pelas grandes modificações no cenário das políticas regionais, ensejou mudanças nas suas concepções devido a três condicionantes. A primeira derivou da necessidade da aplicação de medidas econômicas restritivas, que deixavam pouca margem para as políticas de promoção regional.

A segunda mudança foi causada pela redução dos recursos disponíveis para as propostas regionais. Por fim, a terceira condicionante decorreu do grande número de críticas surgidas quanto às políticas públicas adotadas nos períodos anteriores, seja pela pouca eficiência das políticas, seja pela inadequação de suas estratégias.

Como consequência dessas condicionantes, o peso da política regional se reduziu sensivelmente em todos os países e, ademais, se iniciou uma clara volta em direção a suas proposições anteriores (LINDBLÖM, 1981).

Sob a ênfase dessas novas condições, as estratégias das políticas públicas regionais passaram a identificar, nas próprias características e potencialidades da região, a melhor alternativa para o seu crescimento. Uma das principais teorias desse enfoque, denominada desenvolvimento de baixo para cima ou da base para o topo, deslocava os condicionantes do crescimento para dentro da região.

Dessa forma, as estratégias preconizavam um processo de redução na centralização da elaboração de políticas regionais e a adoção de políticas locais (LINDBLÖM, 1981). Outra corrente, surgida na década de 70, conduziu a teoria do desenvolvimento regional para o

debate centro-periferia. Segundo esse enfoque, uma região periférica constitui-se, em si mesma, em um obstáculo ao desenvolvimento regional (LINDBLÖM, 1981).

Na sua conformação, fatores determinantes do progresso, como informação e inovação, dificilmente podem ser distribuídas da região central para toda a periferia, assim, as políticas propostas defendiam a reorientação da relação centro-periferia, melhorando os acessos da periferia aos fatores produtivos e aos mercados.

Nessa mesma década, uma série de novos instrumentais foi introduzida no processo de elaboração e análise de políticas públicas regionais, como o desenvolvimento de modelos de dinâmica regional, especialmente direcionados à programação dinâmica, além de modelos de análise de conflitos, baseados na teoria dos jogos (LINDBLÖM, 1981).

Além disso, a controvérsia entre eficiência e equidade assumiu uma importância maior na problemática regional, sobretudo aplicada para a questão do desenvolvimento de regiões periféricas, caracterizadas por baixas taxas de crescimento, indústrias obsoletas e elevados níveis de desemprego.

Segundo Piore e Sabel (1984), durante a década de 80, com a reestruturação produtiva internacional em moldes pós-fordistas de especialização flexível, houve o ressurgimento do espaço físico da região como base territorial da organização produtiva, das relações sociais e dos processos de desenvolvimento.

Um novo contexto para as políticas de desenvolvimento regional foi então construído, em que as regiões sub-nacionais, e as variações de regiões que incluem partes de mais de um país, têm recebido uma crescente atenção pelos elaboradores de políticas econômicas que, segundo Benko e Lipietz (1994),

[...] rompem radicalmente com o estruturalismo global, mas também com a teoria pré-determinista das etapas de desenvolvimento rostovianas, uma série de trabalhos, a princípio dispersos, vão a convergir ao final dos anos oitenta em uma nova ortodoxia: o êxito do crescimento das regiões industriais se deve essencialmente a sua dinâmica interna (BENKO e LIPIETZ, 1994, p. 30).

A inovação seja em termos de produtos ou processos, e a aglomeração e cooperação entre empresas converteram-se nos principais elementos do crescimento econômico, tanto nos países industrializados quanto nos países em desenvolvimento, onde se constata a emergência dos estados-regiões, que se consolidam atualmente como os novos motores do crescimento.

Alguns exemplos regionais podem ser observados ao redor do mundo, como os existentes na Alemanha, calcado na colaboração dos setores públicos e privado, o da Terceira Itália, com sua estratégia de cooperação infra-estrutural, e as experiências recentes de redes empresariais locais nos estados norte-americanos da Califórnia, Massachusetts, Michigan e Pensilvânia. Portanto, as estratégias de desenvolvimento regional, segundo Storper (1997), nas próximas décadas serão totalmente distintas das adotadas no passado, pois,

[...] os desafios para a política são, então, estabelecer e manter não uma, mas duas dinâmicas econômicas: a trajetória tecnológica e a trajetória das convenções, as quais conectam e reconectam os agentes uns com os outros em uma forma de agir coordenada (STORPER, 1997, p. 268).

A segunda dinâmica econômica considerada por Storper (1997) é fundamentalmente determinada pelos fatores qualitativos e intangíveis, definidos pelas relações sociais existentes em cada região, e consubstanciadas somente em processos de longo prazo.

2.8.1 Conceituação e Análise de Políticas Públicas

O Estado, entendido aqui como instância de representação dos distintos grupos que compõem uma sociedade, pode e deve agir como organizador das transformações exigidas no processo evolutivo de suas regiões. Somente ele tem o poder de alterar as condições macroeconômicas e sociais capazes de atender diretamente às necessidades dos setores e facilitar a superação das inúmeras barreiras desse processo.

Na atualidade, o Estado exerce profundo impacto na condução das vidas dos indivíduos em sociedade e, com mesma ênfase, na condução do desenvolvimento econômico. Todavia essa intervenção estatal contemporânea não constitui em um fenômeno recente.

Com o aprofundamento da crise do Estado do Bem Estar e com as transformações econômicas e políticas enfrentadas a partir da década de 80, Kennedy (1993) cita que a emergência da Nova Administração Pública questionou a função econômica dos governos e a real eficácia de suas ações interventoras e de suas políticas públicas.

Esse movimento, favorável à reorientação do papel do Estado, sustentado por princípios que preconizam a redução de impostos, a privatização de diversas funções estatais e a defesa do melhor gerenciamento dos serviços ofertados à população, não foi suficiente para reduzir a importância e o impacto de suas decisões na vida dos indivíduos até o momento.

Paralelamente, apesar de recentes transformações políticas e econômicas, estudiosos, dos quais se destaca Kennedy (1993), vêm reforçando a importância da participação do Estado e da implementação de políticas públicas para o desenvolvimento das nações e de suas regiões, pois,

[...] mesmo que a autonomia e funções do Estado tenham sido enfraquecidas pelas tendências tradicionais, não apareceu nenhum substituto adequado para ocupar o seu lugar como a unidade chave na reação ao desafio global. A maneira pela qual a liderança política do país prepara seu povo para o século XXI continua tendo importância vital, mesmo quando os instrumentos tradicionais do Estado estão se enfraquecendo (KENNEDY, 1993, p. 132).

Dessa forma, torna-se imperativo para qualquer sociedade atual desenvolver uma administração pública eficiente e criteriosa, atenta às demandas presentes e futuras, capaz de propor mudanças e trazer soluções.

A administração pública, compreendida, em termos gerais, como o conjunto de instituições e atividades de Governo destinadas ao suprimento permanente de bens e serviços públicos à cidadania, tem como uma de suas principais funções o desenvolvimento sócio-

econômico da população que representa. Kennedy (1993) afirma que a função pública tem, por isso, uma responsabilidade direta com o processo histórico que se dá em cada sociedade, num momento determinado.

A administração pública passou por diversos paradigmas, alternando distintas características administrativas em cada um. Desde seus primórdios, até a década de 30, as ações preconizavam, acima de tudo, o legalismo, agindo, em muitos casos, como um limitante de inovações nos processos administrativos (KEINERT, 1994).

Esse paradigma acabou sendo superado por novos conceitos baseados em princípios administrativos e em uma nova forma de entender os administradores públicos. A partir dos anos 30, e da II Guerra Mundial, o crescimento do aparato estatal influenciou na mudança do conceito de administrador, já então percebido como um formulador de políticas públicas (FISCHER, 1984).

O paradigma ascendente na década de 30 perdurou até o início dos anos 80, quando o modelo administrativo até então dominante começou a se mostrar inoperante. Como consequência da decorrente reorganização institucional, novos paradoxos de administração pública emergiram, tendo a ciência política como enfoque principal.

O tecnicismo cedeu, então, seu espaço ao politicismo. Começam assim a predominar, no campo da administração pública, estudos relacionados à questão do poder estatal, dando menos ênfase à eficiência que à equidade e à adequação social (KEINERT, 1994).

A reorientação social da concepção focada na ciência política forma a base do paradigma de política pública que floresce nos anos 90. A consolidação da cidadania, em conjunto com o fortalecimento da cultura democrática, passa a exigir novas formas de política marcada pela exigência da incorporação da sociedade nas deliberações públicas.

No atual contexto emergem propostas para a maior participação da sociedade civil nas definições de políticas públicas, tornando a administração mais democrática e transparente na

busca da eficácia social. O que se observou é a necessidade de uma verdadeira reorientação da administração das políticas públicas visando à ampliação da abertura democrática e cívica.

Dentre os pontos positivos dessa visão administrativa destacam-se a maior garantia de eficiência e sustentabilidade das políticas adotadas e a ampliação da transparência dos atos governamentais.

De forma indireta, políticas democráticas que ampliam a participação cidadã também são úteis em uma retomada da importância dos valores cívicos na sociedade, com a integração de seus membros e a consolidação de uma identidade comum (KEINERT, 1994).

Entretanto, a realização de todas as mudanças e inovações desse novo paradigma, ao mesmo tempo em que se beneficia do aperfeiçoamento dos mecanismos democráticos, tornando as ações públicas mais transparentes, com mais controle social e mais participação cidadã, implica uma problemática administrativa complexa e bastante diferente das problemáticas de outros setores da economia.

Assim, pode-se considerar que a boa administração pública é uma possibilidade de implementação organizacional do conjunto das relações político-administrativas do Estado.

Por esse motivo, a consolidação de um paradigma alternativo de administração pública deve centrar-se na governabilidade por políticas públicas, procurando promover políticas que reforcem suas virtudes democráticas e consolidem os valores cívicos e sociais, pois segundo Keinert (1994):

[...] desta forma, a exigência de que o paradigma emergente consolide estas mudanças, inovando e criando novas possibilidades, especialmente a partir de critérios éticos, da democratização, da informação e do envolvimento da população (KEINERT, 1994, p. 46).

Partindo dessas prerrogativas, o governo voltado para políticas públicas consolida-se como uma das principais formas dos Estados interagirem com a sociedade na busca dos objetivos propostos.

De maneira geral, as políticas públicas têm sido tão relevantes para as sociedades e para o seu desenvolvimento, e ultimamente qualquer teoria geral de política deve ter base nas relações entre Estado, política, economia e sociedade.

A política pública não pode ser resumida em um único conceito; sua definição pode variar conforme a forma de encarar seu processo de formulação e análise, pois ela não se define por si mesma, é mais uma categoria analítica, cujos conteúdos são determinados pelo analista, não pelo seu formulador, nem pela legislação, nem pela administração pública. Apesar disso, um grande número de pesquisadores ligados a diversas ciências e correntes continuam fornecendo suas contribuições para a melhor definição de política pública (FISCHER, 1984).

Segundo Guimarães Neto (1997), de maneira geral, política pública pode ser compreendida como o conjunto de proposições inter-relacionadas decididas por um agente político ou por um grupo de agentes, em uma determinada situação, compreendendo a definição de objetivos e de meios para atingi-los dentro das possibilidades desses atores.

Pode, também, ser entendida pela ação conexa de instrumentos públicos direcionados a resolver um problema específico ou uma atribuição estatal, representando o resultado da atividade de uma autoridade investida de poder público e de legitimidade governamental.

Em um conceito amplo, refere-se à política pública como o resultado da combinação do planejamento racional, incrementalismo, atividades de grupos de interesse, preferências de elite, forças sistêmicas e influências institucionais. Em sua concepção, a política pública eficiente seria aquela que leva em conta o maior número de valores sociais, considerando a relação entre seus beneficiados e sacrificados (GOMES, 1996).

As políticas públicas e sua administração estão diretamente ligadas ao sistema político no qual estão inseridas. Em sua concepção, existe uma inter-relação entre os grupos desse sistema, como os partidos políticos e os grupos de interesse, daí a denominação sistêmica. Seu

inter-relacionismo deriva do fato de que todos esses grupos influenciam, mais ou menos, no modo pelos quais as políticas, segundo Lindblom (1981), são formuladas e executadas para a sociedade, isto é,

[...] as políticas públicas também podem ser entendidas pela compreensão do comportamento político orientado em direção a um objetivo específico pré-determinado, ou, em outras palavras, aquelas ações calculadas para alcançar uma meta ou objetivo (LINDBLUM, 1981, p. 74).

Atualmente, o estudo das políticas públicas tem, cada vez mais, destacado a importância da estrutura estatal, como as organizações, por meio da quais os agentes públicos perseguem objetivos definidos, como a consolidação da cidadania universal e a disseminação de valores cívicos e não somente apresentam respostas às demandas sociais.

As políticas públicas caracterizam-se como instrumentos de organização e de ações que estruturam, modelam e influem tanto nos processos econômicos como nas classes e nos grupos de interesses. Nesse contexto, o entendimento do sucesso e do fracasso de políticas torna-se fundamental para o melhor desempenho da administração pública (BECKER e MIRANDA, 1997).

Em um sentido amplo, a análise de política pode ser entendida como um subconjunto do conceito do político, como um componente de dimensões interdisciplinares e como um meio de atacar, de forma integrada, os problemas sociais.

A visão convencional da análise de políticas foi sintetizada na década de 50 em componentes basicamente técnicos, ao ser vista como um composto conceitual, que inclui elementos de pesquisa operacional e ciências administrativas, de microeconômica e teoria das decisões, com uma pitada de ciência social e de conduta (LINDBLUM, 1981).

Steinberger (1988) entende que a análise de política tem como objetivo a busca das melhores soluções em um problema de ordem pública. Dessa forma, a análise pode ser entendida como a busca por melhores caminhos de atuação, geração de informações e busca pelas evidências concretas dos benefícios e das conseqüências que ocorrerão após sua adoção

e implementação, no intuito de auxiliar seus formuladores a escolherem a ação mais vantajosa.

No conceito amplo do termo, a análise de políticas inclui todas aquelas atividades dirigidas ao desenvolvimento de conhecimentos que seja relevante para a formulação e implementação das políticas públicas (GOMES, 1996).

Em uma tipologia específica de análise de política, distinguem-se as concepções de análise de política e análise para política. Essa diferenciação é importante, pois permite destacar e distinguir a análise de política como uma atividade acadêmica, centrada prioritariamente na expansão do conhecimento nessa área, enquanto a análise para a política, entendida como uma atividade aplicada está concentrada na busca por soluções de determinados problemas (GOMES, 1996).

Nesse contexto, o propósito fundamental da análise de política são as teorias e idéias de uma série de disciplinas distintas, com o intuito de permitir a interpretação das causas e conseqüências da ação do Governo.

A partir disso, voltar à atenção ao processo de formulação e implementação dessas políticas, mesmo que, por mais perfeita que seja não assegura que as decisões atendam a todos os interesses públicos, porque independentemente das dificuldades de conceituação ou do estabelecimento de formas de análise de política pública, é importante realçar que o próprio processo de análise é inerentemente problemático (GOMES, 1996).

Lindblom (1981) destaca as dificuldades do processo de análise questionando os limites da análise no processo de decisão política. Para ele, aspectos como os conflitos de valor, a identificação de problemas e as vicissitudes de tempo e custo condicionam a falibilidade da análise de políticas.

Segundo Brasileiro (1979), em termos gerais, toda política pública pode ser estudada, pelo menos, de quatro formas. Uma primeira forma seria a análise da política pública em si

mesma. Por outro lado, pode-se também examinar a política em relação ao processo de decisão e, em terceiro lugar, em relação ao processo de implementação.

Finalmente, a política pública pode sofrer uma análise dos seus resultados esperados e efetivamente alcançada. Ao se analisar a política pública em si mesmo, procura-se determinar a importância da política em questão no contexto nacional ou regional.

A política, portanto, é entendida como parte de um amplo processo, interagindo com outras políticas, fornecendo e recebendo contribuições. Os instrumentos de análise estão direcionados aos objetivos, aos interesses e aos conflitos e barreiras de seu processo de constituição, observando, também, os custos diretos e indiretos de sua implantação.

2.8.2 Estratégias de Desenvolvimento

A partir da revolução industrial, teve início a ampliação da capacidade de produção das empresas por meio da organização do trabalho e da tecnologia. Começou-se a estudar as forças de mercado e estratégias surgiram como uma forma de moldar essas forças e foi esta a primeira vez que o termo foi associado a negócios (GUEMAWAT, 2002).

A estratégia sempre esteve associada à alocação de recursos mais restritos que as aspirações. Na Segunda Guerra Mundial, essa problemática se intensificou e, como consequência, houve um grande desenvolvimento na produção intelectual voltada à estratégia e à teoria da decisão (GUEMAWAT, 2002).

No início dos anos cinquenta, analisavam-se a adequação da estratégia de empresas em relação ao ambiente de negócios. No final da década de cinquenta toda organização empresarial, todo indivíduo tiveram um conjunto claramente definido de fins ou metas, que o mantinha em uma direção deliberadamente escolhida, impedindo-o que se desviasse por direções indesejadas (GUEMAWAT, 2002).

Para Henderson (1998), a estratégia é a busca deliberada de um plano de ação para desenvolver e ajustar, quando explica que a competição empresarial segue uma linha muito parecida com a da evolução das espécies, em que a luta pela sobrevivência, empresas ou seres vivos precisam se diferenciar para se perpetuar.

Já para Mintzberg e Quinn (1998), uma estratégia é resultado de um processo analítico de coleta de dados sobre o ambiente externo e interno da empresa, que resultará em um plano. A estratégia busca a certeza e não o consenso.

E, para Guemawat, (2002) a estratégia pode ser definida como a determinação das metas e de objetivos básicos de longo prazo, bem como da adoção de cursos de ação e a alocação de recursos necessários à consecução dessas metas.

A estratégia deve apontar a direção a ser seguida pela empresa, no longo prazo, e os meios e recursos necessários para atingir seus objetivos, pois quanto mais clara e objetiva é a estratégia, menor a dispersão de esforços e maior a compreensão dos objetivos.

Dessa forma, a estratégia fixa a direção, e o seu papel é mapear o caminho a ser seguido, por meio do seu ambiente. Para tanto, esta será a definição sugerida e aceita como base e fundamentação para apoio para o trabalho.

A estratégia provê consistência. É como um modelo que representa a realidade, que, se bem elaborado, pode organizar as ações em torno de um objetivo claro, evitando a duplicação de esforços. O problema surge quando a realidade é confundida com o modelo, e é, assim, distorcida. Erros podem decorrer desta falta de distinção entre o ambiente padronizado e o real (GUEMAWAT, 2002).

Por tudo isso, o trabalho não pretende apresentar uma definição única para o termo estratégia. Para efeito de estudo, serão utilizados os conceitos apresentados, e uns se ajustam melhor que outros em modelos de formulação de estratégias.

A criação de estratégias está, resumidamente, associada a potencialização de oportunidades ou combate a ameaças com uma metodologia para tal, que segundo Mintzberg (2000), é baseada nas seguintes premissas:

- **A formação da estratégia deve ser um processo deliberado:** a partir da análise objetiva das informações pertinentes se faz uma opção lógica, o processo é deliberado e uma aptidão adquirida;
- **O modelo da formulação de estratégia deve ser mantido simples e informal:** a única maneira de garantir o controle do processo de formulação, por uma única pessoa, é torná-lo o mais simples possível;
- **As estratégias devem ser resultadas de um processo de design individual:** cada estratégia é construída como um ato único e criativo, em função das condições ambientais apresentadas;
- **O processo está completo quando as estratégias parecem plenamente formuladas:** não são previstos melhorias ou ajustes incrementais da estratégia durante o processo; o aprendizado não é contemplado, ficando clara a preferência pela deliberação de estratégias em detrimento da adoção de estratégias emergentes;
- **Essas estratégias devem ser explícitas e simples:** a opção pela simplicidade está associada à busca pela compreensão e comprometimento de todos os envolvidos no processo; e
- **Uma estratégia só é implementada depois de totalmente formulada:** fica clara a separação entre a formulação e a implementação, entre quem planeja e aquele que age.

Após a criação de estratégias, e antes da sua implementação, ela precisa ser avaliada.

Dois fatores orientam a opção por uma estratégia: valores gerenciais, relacionados à forma de

ver o mundo formulador, e responsabilidade social, fruto do impacto das ações desta estratégia. Além disso, Mintzberg (2000) fornece uma estrutura para avaliação das estratégias:

- **Consistência:** política e objetivos devem convergir;
- **Consonância:** a estratégia precisa apresentar uma resposta adaptativa ao ambiente externo e suas mudanças;
- **Vantagem:** a estratégia deve buscar ou manter uma vantagem competitiva; e
- **Viabilidade:** uma estratégia deve utilizar os recursos disponíveis de forma ótima e não criar problemas adicionais em função de sua implementação.

Após a avaliação e escolha de estratégias, que é tipicamente um processo convergente, o modelo diverge quando propõe a implementação da estratégia por toda a organização, respeitando as características peculiares de cada unidade.

Com a separação entre a formulação e a implementação entre aquele que pensa e o que executa detalhes importantes, necessários ao sucesso da estratégia, deixavam de ser considerados, assim como análises superficiais guiavam questões com desdobramentos importantes. E, para que pudessem ser implementadas, era traduzida e explicitada ao máximo, o que acabava por retirar a flexibilidade da organização, em face de uma grande alteração no mercado. Para Silva (2003), estratégia é:

[...] uma identificação sistemática de oportunidades e/ou ameaças que se encontram no futuro, as quais, em combinação com outros dados relevantes, fornecem uma base para se tornar decisões atuais no sentido de melhor explorar oportunidades e evitar ou contornar as ameaças (SILVA, 2003, p. 148).

A estratégia está relacionada à utilização adequada de recursos físicos, financeiros e humanos, tendo em vista a minimização de problemas e a maximização de oportunidades do ambiente. Para Oliveira (1991), deverá ser sempre uma opção inteligente, econômica e viável.

Dentro do pensamento voltado à estratégia de ocupação espacial, sua participação envolve políticas públicas, tecnológicas e indústrias, bem como se apresenta como ferramenta de competitividade.

2.8.3 Elaboração da Estratégia de Ocupação Espacial

O processo de adaptação às mudanças depende e exige criatividade. É fundamental que ocorram mudanças de postura em relação às tendências manifestadas pela competição e globalização.

A flexibilização das organizações é fundamental diante das mudanças constantes nas variáveis ambientais, e igualmente importante para os governos municipais que vislumbram a possibilidade de se manterem competitivos no tocante a políticas de desenvolvimento local.

Essas variáveis, também conhecidas como fatores ambientais e tecnológicos, podem ser relacionadas às condições específicas que servem para dividir em situações menores as complexidades do ambiente.

Procurando integrar interesse social, eficiência econômica e prudência ecológica, as estratégias de ocupação espacial permitem reconhecer a necessidade de um processo de mudança. Sua contribuição numa região permite estabelecer perspectivas de crescimento.

A observação detalhada de todo ambiente regional identificando oportunidades e fatores inibidores do desenvolvimento econômico e social possibilita criar eventos motivadores e atrativos ao agente investidor (SILVA, 2003).

A exploração de todo o seu potencial qualitativo desencadearia oportunidades de crescimento, o que geraria empregos e melhor qualidade de vida a seus habitantes. A efetiva ocupação espacial regional está condicionada a um estudo aprofundado do perfil socioeconômico-cultural, relata toda a situação estrutural do *locus* em consideração, diagnosticando o posicionamento quanto às condições tecnológicas, condições legais, condições políticas, condições econômicas, condições demográficas, culturais, sociais e ecológicas, dando subsídios à decisão final de escolha do local certo à instalação das organizações (SILVA, 2003). Contudo, exige as seguintes metas:

- Estabelecer a conciliação das leis municipais, criadas com o intuito de incentivar e fomentar as futuras ocupações, com as leis superiores, e alinhar seus propósitos com todas as vantagens contidas nessas leis;
- Buscar a participação da iniciativa privada, oferecendo programas de incentivos direcionados a pesquisas científicas, criação de centros tecnológicos, capacitação de profissionais e distritos industriais, além de outras formas de se contemplar o interesse empresarial, atrelando-os a contrapartidas de interesses sociais, o que será no futuro, a grande contribuição social das municipalidades;
- Envolver os investidores nas propostas sociais e ao mesmo tempo ofertar condições para que se posicionem competitivamente *é conditio sine qua non*² das políticas públicas voltadas ao estabelecimento de políticas tecnológicas atreladas à política industrial. Quanto maior os benefícios gerados para a comunidade, maior será a importância da organização diante da sociedade local e, conseqüentemente, maior será o seu poder de efetivação no mercado. Ponto básico a ser considerado nas estratégias de ocupação espacial é a estruturação da micro região no campo da inteligência; e
- Transformar as vocações naturais de cada cidade em potenciais de crescimento, sem que haja dentro da região um ponto concentrador de inteligência torná-la vulnerável à idéia de desenvolvimento voltada ao fortalecimento de organizações ágeis e competitivas.

A criação de distritos industriais individualizados em cada município, direcionados a atender não só as necessidades da população gerariam fontes de trabalho e renda, como também garantiria um desenvolvimento sustentável regional no processo de ocupação.

² *Conditio sine qua non*: condição em que as circunstancias são adequadas.

2.8.4 Estratégias de Desenvolvimento Regional

A política de investimento em capital físico ou mais precisamente em infra-estrutura, é importante para uma região dado que ela cria condições favoráveis para a formação de aglomerações de atividades mercantis, além de externalidades para o capital privado (redução dos custos de transação, de produção e de transporte, acesso a mercados).

Mas, ela em si não é suficiente para criar um processo dinâmico de utilização do excedente econômico local e atrair excedentes de outras regiões, provocando, assim, ampliação das atividades econômicas, do emprego e renda, entre outros.

Para que produza efeitos multiplicadores crescentes e virtuosos sobre o produto e a renda, a referida política deve estar contida no contexto de uma estratégia global de desenvolvimento da região, cujos mecanismos sejam administrativo, econômico e politicamente fundamentado, com o objetivo de evitar a formação de aglomeração de indústrias desprovidas de coerência interna nas suas interconexões.

Essa fundamentação pode ser elaborada a partir de teorias de desenvolvimento regional já consagradas, envolvendo alguns conceitos-chave, tais como “pólos de crescimento”, constituídos por “empresas ou setores motrizes” de Perroux que produzam “concatenações para frente e para trás” descritas por Hirschman, e “efeitos cumulativos de causação circular progressiva”, de Myrdal (KRUGMAN, 1991).

Embora sejam desenvolvidos há tempos, esses conceitos-chave continuam fazendo parte da caixa de ferramentas do economista regional. Entretanto, no decorrer dos últimos quinze anos eles vêm cedendo espaço às estratégias e aos modelos de desenvolvimento regional de tipo endógeno, “de baixo para cima”.

Os conceitos tradicionais, em especial o de “pólo de crescimento”, além da referida fragilidade em termos de formalização, considerada importante por Krugman (1991), estão

associados ao planejamento centralizado, “de cima para baixo”, à grande firma fordista assim como à lógica introvertida e verticalizada de funcionamento dos aglomerados industriais. Como se sabe, esses elementos foram, em grande parte, responsáveis pelo declínio de muitas regiões com tradições industriais, exatamente porque tiveram dificuldades de se adaptar à rapidez suficiente aos novos paradigmas produtivos e organizacionais.

Vários são os conceitos, ou estratégias, que reivindicam a representatividade do novo paradigma de desenvolvimento regional, entre eles podem-se identificar claramente o distrito industrial e o *cluster*.

2.8.5 Estratégia da Concentração Geográfica

Marshall (1982) já alertava para a vantagem da concentração geográfica de empresas concorrentes, vantagem esta advinda da concentração convergente de atividades produtivas, de um fluxo de informações, da notoriedade e reputação alcançadas pelo local ou região, pela localização concentrada de fornecedores e clientes, pela circulação do conhecimento científico e tecnológico, entre outros.

Para completar esse raciocínio é interessante notar que como diz Porter (1990), o agrupamento ou a aglomeração de empresas, indústrias ou setores rivais sobre uma determinada região, gera condições propícias para a criação e multiplicação de fatores, além daqueles tradicionais.

Barboza (1998) menciona que é certo que a noção de “economias de aglomeração” também faz parte dos modelos tradicionais de desenvolvimento regional, no entanto o aspecto que vai contribuir para a diferenciação entre esses modelos e os novos é o fato de que, nestes últimos, as “economias externas” não são somente dinâmicas como também são provocadas conscientemente por uma ação conjunta da coletividade local.

E, ainda, essa ação conjunta pode ser de dois tipos: cooperação entre empresas individuais e reunião de grupos em forma de associações (produção em consórcio). Essa divisão pode ser vista por meio de um corte em que divide “cooperação horizontal” (entre competidores) e “cooperação vertical” (entre empresa cabeça e empresa sub-contratada).

Ao contrário dos modelos tradicionais de desenvolvimento regional, Barboza (1998) cita que os novos modelos estão identificados com as ações descentralizadas das empresas e das instituições públicas, implicando num forte processo de reciprocidade, numa relação de concorrência e cooperação entre as empresas, e com uma lógica de funcionamento extrovertido, embora, com raízes mais profundas com o território que acolhe tal aglomeração.

Na realidade, não se trata mais de um aglomerado passivo de empresas, mas de um coletivo ativo de agentes públicos e privados atuando com um mesmo interesse, o de manter a dinâmica e a sustentabilidade do sistema produtivo local.

Nessa nova concepção de desenvolvimento regional, Barboza (1998) observa que a interação entre os agentes assume posição de destaque, contudo essa interação só é possível na presença de três elementos:

- Construção da confiança;
- Criação de bases concretas capazes de permitir a montagem de redes de comunicação; e
- Proximidade organizacional (este como resultado da combinação dos outros dois elementos).

Uma estratégia de desenvolvimento, segundo Barboza (1998), com base nos novos paradigmas, tem por objetivo munir um determinado local ou região de fatores locais sistêmicos capazes de criar um pólo dinâmico de crescimento com variados efeitos multiplicadores que se auto-reforçam e que se propagam de maneira cumulativa, transformando a região num atrativo de fatores e novas atividades econômicas. Para isso,

recomenda-se a implantação ou o desenvolvimento de projetos econômicos de caráter estruturante envolvendo uma cadeia de atividades interligadas.

A questão da competitividade, aliás, pouco relevante na teoria econômica regional tradicional, é considerada um ponto estratégico de máxima importância para a sustentabilidade do desenvolvimento. Ela deixou de pertencer apenas ao mundo das empresas para pertencer também ao mundo das regiões.

Na verdade, Barboza (1998) cita que as teorias e políticas de desenvolvimento regional requerem uma síntese integrando dois componentes, a organização econômica associada à organização setorial (principalmente o sistema industrial) e a organização territorial (principalmente o sistema regional).

O ponto central entre economia espacial ou territorial e economia industrial está exatamente na questão de os fatores componentes da escala da produção de uma empresa não se encontrarem necessariamente dentro da própria empresa, mas fora dela, isto é, dentro de outras empresas cooperadas ou sub-contratadas, dentro de outras instituições e organizações e dentro do próprio ambiente territorial.

Pelo novo paradigma industrial, marcado pela descentralização organizacional e produtiva, fica difícil imaginar que o manejo da escala de produção e da divisão de trabalho de uma empresa continue sendo exclusividade dessa mesma empresa individualmente.

Mais do que nunca, a dependência entre rendimentos crescentes das empresas e externalidades (intrafirma, interfirma e territoriais) fica ainda mais reforçada. Como já afirmou Schumpeter (1982), é muito difícil ou impossível contabilizar a influência dessas economias externas sobre a função de produção e sobre a estrutura de custos de uma empresa, mas, diante da nova paisagem industrial, acredita-se que fica cada vez mais constrangedor não admitir essa influência.

Utilizadas como mero instrumento na análise econômica, as economias externas vêm se afirmando como uma vigorosa mão invisível, reconhecidas tanto pelos heterodoxos quanto pelos ortodoxos, pois,

[...] o que diferencia umas regiões de outras é o fato de que umas se conformam com os “fatores dados” e outras procuram “processar fatores e atividades” e mesmo essas regiões não estão livres do declínio econômico porque os rendimentos decrescentes estão inexoravelmente ligados à natureza das coisas e por essa razão os atores e protagonistas locais devem procurar continuamente novos fatores e novas combinações para a produção (SCHUMPETER, 1982, p. 48).

Neste caso, é importante que governo local (nível macro), instituições intermediárias e setor produtivo privado passem a trabalhar juntos com o objetivo de criar e recriar fatores locais dinamicamente competitivos.

As estratégias de desenvolvimento local, por meio do desenvolvimento e fortalecimento dos *clusters*/distritos, definem-se pelo envolvimento dos agentes locais públicos e privados como condutores da promoção da industrialização local, pois devem ter um papel pró-ativo na potencialização dos fatores determinantes da transformação local e da sua competitividade sistêmica.

Para potencializar o desenvolvimento de *clusters*/distritos, as ações segundo Schumpeter (1982) devem ser orientadas a:

- Buscar especialização flexível e eficiência coletiva;
- Facilitar o acesso ao crédito para elevar a taxa de investimento das empresas já existentes e atrair novos investimentos;
- Adensar a cadeia produtiva (insumos, bens de capital e serviços);
- Identificar nichos de mercado;
- Formar e capacitar recursos humanos;
- Fortalecer as relações com o sistema de inovação, mediante investimentos em pesquisa e desenvolvimento tecnológico; e

- Garantir ambiente institucional que propicie a articulação entre as entidades empresariais e os governos estaduais e locais.

As ações governamentais e as atividades desenvolvidas nos *clusters*/distritos devem estar em perfeita sintonia, de modo a garantir uma eficiência coletiva que propicie o aumento da capacidade de inovação, a capacidade competitiva das empresas locais, o aumento da competitividade sistêmica e o desenvolvimento local sustentável.

2.9 A Formação de Micro, Pequena e Média Empresa

Desde a década de 70 a sociedade vem passando por transformações profundas. As mudanças de comportamento das variáveis sociais, econômicas e tecnológicas culminaram na decadência do modelo de produção em massa e ascensão do modelo japonês de produção enxuta. A partir desse período floresceu o movimento de reestruturação industrial, mudando a forma de produzir, distribuir e administrar das organizações, e alterou as relações entre os agentes econômicos (ALBUQUERQUE, 2004).

Essa reformulação da estrutura produtiva, conduzida pelas grandes concentrações, obrigou as empresas de grande porte a mudarem suas estratégias empresariais, o que veio possibilitar a abertura de novos espaços para inserção das pequenas empresas no mercado produtivo. A partir dessa nova configuração da estrutura produtiva, Souza (1995) aponta quatro trajetórias de inserção para as pequenas e médias empresas (PME):

- PME competindo em setores tradicionais da economia, com estratégia competitiva baseada em menores custos de mão-de-obra;
- PME independentes em estruturas industriais dinâmicas, explorando nichos de mercado;

- PME inseridas no mercado em forma de organizações coletivas e cooperativas, desenvolvendo ações conjuntas e coordenadas que permitam obter ganhos e vantagens decorrentes dessa estrutura organizativa; e
- PME vinculadas a grandes empresas, como fornecedoras ou distribuidoras, com maior ou menor grau de dependência e autonomia, como numa relação mais ou menos simbiótica.

O crescimento substancial dos pequenos negócios na economia brasileira, a partir da segunda metade dos anos 1980, foi decorrente de dois fatores (SANTOS, 1993):

- A terceirização das atividades não essenciais nas empresas de médio e grande porte; e
- A redução do número de empregos formais, em decorrência da modernização gerencial, provocou o crescimento dos pequenos negócios na economia brasileira, como uma alternativa encontrada pelas pessoas para obterem trabalho e renda.

As pequenas empresas sempre existiram e exerceram um papel relevante na economia de seus países. No Brasil, as pesquisas realizadas por instituições como o Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE) e o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), têm mostrado a representatividade dessas empresas e sua importância sócio-econômica (Tabela 1), amplamente divulgada na mídia.

Tabela 1 – Importância Socioeconômica das Micro e Pequenas Empresas

Representatividade das MPE	Porcentagem (%)
Empregos com carteira assinada	50
Empregos informais	100
Participação no PIB	25
Participação nas exportações	2

Fonte: Ramiro e Loturco (2002)

A pesquisa divulgada pelo SEBRAE (2005) ressalta a importância das Micro e Pequenas Empresas (MPE), ao demonstrar sua representatividade:

- Atuação fomentadora do processo de desenvolvimento das áreas periféricas;
- Fixação de renda em áreas pouco desenvolvidas, contribuindo com distribuição de riqueza e atenuando os desequilíbrios regionais;
- Função complementar à grande empresa; e
- Maior capacidade de absorção de mão de obra.

A empresa de pequeno porte possibilita uma maior absorção de mão-de-obra, até não qualificada, forma mão-de-obra, complementa as atividades da grande empresa e permite a desconcentração espacial das atividades econômicas, distribuindo melhor a renda e ampliando a classe média (BORTOLI NETO, 1980).

2.9.1 Classificação das Empresas Brasileiras

Este trabalho adota critérios oficiais para a classificação das empresas. De acordo com o porte são denominadas como micro, pequena, média e grande empresa. A área de pesquisas do SEBRAE adota, para efeito de diferenciação do porte em função do número de empregados ou postos de trabalho ocupados, a assessoria.

O governo federal considera como referência o faturamento bruto anual e adota o Estatuto da microempresa (ME) e empresa de pequeno porte (EPP), para fins de enquadramento nos programas governamentais de apoio.

Além do Estatuto da Micro e Pequena Empresa, o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil trabalha com as faixas de faturamento nas exportações, de acordo com o porte das empresas e sua importância na geração de empregos e de divisas com a exportação de bens e serviços do País.

2.9.2 Classificação segundo o SEBRAE

O Sebrae adota o critério quanto ao número de empregados como forma para diferenciar o porte das empresas em micro, pequena e média (Quadro 4).

Classificação das Empresas	Setores	
	Indústria n°. de empregados	Serviço/Comércio n°. de empregados
Microempresa	Até 19	Até 9
Pequena Empresa	De 20 a 99	De 10 a 49
Média Empresa	De 100 a 499	De 50 a 99
Grande Empresa	Acima de 499	Acima de 99

Quadro 4 - Classificação das MPE segundo o Número de Empregados
Fonte: SEBRAE (2002)

Essa classificação é utilizada para fins de enquadramento dessas categorias de empresas em programas de apoio do SEBRAE para torná-las mais competitivas.

2.9.3 Classificação segundo a Legislação Federal

O governo federal e o setor público estadual, em São Paulo, utilizam o critério do faturamento bruto anual a fim de diferenciar o porte das empresas, para efeito de enquadramento nos programas governamentais de assistência e apoio.

O tratamento jurídico diferenciado e simplificado nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial, garantido pela Constituição Federal e privilegiado em alguns estados da Federação, possibilita vantagens para as microempresas e empresas de pequeno porte.

De acordo com o SEBRAE (2002), mesmo com as atualizações inseridas na legislação reguladora, esse tratamento não sofreu alteração.

3 METODOLOGIA DO TRABALHO

Para Lakatos e Marconi (2001) a metodologia é a explicação minuciosa, detalhada, rigorosa e exata de toda ação desenvolvida no método (caminho) do trabalho de pesquisa. É a explicação do tipo de pesquisa, do instrumental utilizado (questionário, entrevista), do tempo previsto, da equipe de pesquisadores e da divisão do trabalho, das formas de tabulação e tratamento dos dados, enfim, de tudo aquilo que se utilizou no trabalho de pesquisa.

Contudo, nesse trabalho, o processo metodológico passa pela caracterização da pesquisa, definição da população-alvo do estudo e a coleta por meio de uma entrevista com roteiro definido por um questionário que delimita o estudo, concluindo com a explicação sobre o tratamento, a análise e interpretação de dados.

3.1 Proposta de Investigação

A proposta de investigação está relacionada em verificar como as empresas concentradas geograficamente utilizam da proximidade para obter vantagem competitiva e promover o desenvolvimento regional. Nesse contexto, os aspectos fundamentais para o tema foram relacionados à identificação do tipo de concentração existente no Bairro Chácaras Reunidas e a análise de suas necessidades para utilizar dos conceitos de aglomeração industrial, *cluster* e distrito industrial que proporcione melhores condições para as empresas que ali estão instaladas e para as pessoas que dependem dessas empresas.

Parte-se do pressuposto que a concentração das empresas do Bairro possui forte característica ligada a estes conceitos que facilmente poderia incrementar as atividades das

empresas participantes trazendo vantagens principalmente na questão da minimização de custos e estimulando, ainda mais, sua produção e consecutivamente suas vendas.

3.2 Caracterização da Pesquisa

Segundo Triviños (1987), ao descrever o tipo de pesquisa, ela pode ser considerada a partir de dois critérios básicos: a pesquisa exploratória e a descritiva que visa prover ao pesquisador maior conhecimento sobre o tema ou problema de pesquisa em perspectiva.

A pesquisa exploratória, com base na bibliografia, levantou aspectos relacionados a utilização da proximidade geográfica como geradora de vantagens competitivas e motivadoras do desenvolvimento regional. Quanto à pesquisa descritiva, seu objetivo foi a descrição de região, distrito industrial e *cluster*, para demonstrar sua representatividade no desenvolvimento regional.

3.3 Tipos de Pesquisa

Conforme Lakatos e Marconi (1985), a pesquisa pode utilizar os dois tipos, pesquisa exploratória e pesquisa descritiva.

A pesquisa descritiva buscou descrever a concentração de empresas existentes no Bairro Chácaras Reunidas, analisando como era o relacionamento dessas empresas dentro e fora do Bairro. Já a pesquisa exploratória procurou analisar o aglomerado, distrito e *cluster* industriais existentes na literatura de forma que implantados obtiveram sucesso ou não.

Quanto aos procedimentos técnicos de investigação, a pesquisa, segundo Vergara, (2000) possui uma ampla classificação:

- **Bibliográfica:** porque recorreu a materiais publicados em livros, *sites da internet*, jornais e outros que descreviam o desenvolvimento regional e sua promoção por meio da implementação dos conceitos utilizados em um distrito industrial, *cluster* e aglomerado; e
- **Pesquisa de campo:** a fonte de informação centrou-se nos empresários localizados no Bairro do Chácaras Reunidas, local em que se encontra a concentração de empresas e também na Associação de Empresários da Chácaras Reunidas (ASSECRE). A pesquisa serviu para delinear aspectos sobre o conhecimento dos empresários quanto à questão do relacionamento das empresas no Bairro.

Como estratégia de investigação a pesquisa valeu-se, primordialmente, da entrevista com os empresários e com o Presidente da Associação responsável pelas empresas situadas no Bairro.

3.4 População e Amostra

A população pesquisada foi constituída pela ASSECRE e pelos empresários que possuem empresas no Bairro Chácaras Reunidas. O quantitativo da amostra, até dezembro de 2004, data estipulada como limite informativo da pesquisa, correspondia a um total de 229 empresas compreendendo micro, pequenas, médias e grandes.

Entretanto, o trabalho realizou pesquisa com uma amostra de 28 empresários e com o Presidente da ASSECRE, perfazendo um total de 29 entrevistados.

Embora, a ASSECRE fosse a grande detentora dos dados sobre a concentração de empresas do Bairro, também foram entrevistados os empresários, no intuito de validar qualitativamente as respostas dadas pela Associação.

Triviños (1997) define população como sendo conjunto de pessoas que de forma específica faz parte do ambiente em que será realizada a pesquisa, nesse trabalho refere-se aos empresários localizados no Bairro e o Presidente da ASSECRE.

Já a amostra é definida como um subconjunto da população analisada. Trata-se de um conjunto de indivíduos que apresentam em comum determinadas características. A definição do tipo de amostra utilizado, face a não se deter com precisão nem no quantitativo de sua composição analítica, recaiu no tipo não probabilístico e sim por acessibilidade dos mesmos. A escolha amostral foi definida pela ASSECRE, independente do tempo de atuação, ramo de atividade e porte da empresa.

3.5 Coleta de Dados

Numa pesquisa, Cervo e Bervian (1996) citam a coleta de dados como uma tarefa importante ao envolver diversos passos, como a determinação da população a ser estudada, a elaboração do instrumento de coleta, a programação da coleta e também os dados e a própria coleta.

A coleta de dados levou em consideração dois diferentes aspectos: o primeiro diz respeito a obtenção de informações da concentração das empresas no Bairro. O segundo diz respeito à coleta de dados que, posteriormente tratados, possibilitaram os resultados que conduziram aos objetivos traçados na pesquisa.

Cervo e Bervian (1996) descrevem que toda pesquisa utiliza dados qualitativos e quantitativos, em dosagens variadas que, de forma distinta, quando ela se firma em textos ou outras variedades de dados qualitativos, ela é chamada de pesquisa qualitativa, pelo fato de utilizar ferramentas lógicas e de observação. No entanto, este trabalho teve como base, a pesquisa qualitativa para avaliar a concentração de empresas no Bairro Chácaras Reunidas.

3.5.1 Pesquisa de Campo com Entrevista

Rudio (1980) cita a existência de vários instrumentos de coleta de dados existentes, mas este trabalho utilizou-se da entrevista baseado em um roteiro pré-estabelecido (questionário), e as perguntas foram feitas face a face sem que o entrevistado tivesse acesso visual as perguntas que norteava a entrevista. Contudo, a entrevista seguiu o mesmo roteiro independente do entrevistado, ou seja, a ASSECRE ou os empresários, onde as mesmas perguntas feitas para a ASSECRE também foram feitas para os empresários.

A pesquisa de campo, por meio de entrevista, foi realizada com base em um questionário (Anexo 1) aprovado pelo Comitê de Ética sob o Protocolo nº 434/05 (Anexo 2). Tanto a formatação definitiva, quanto a elaboração do questionário e da pesquisa realizada no trabalho foi de inteira responsabilidade do pesquisador.

3.6 Tratamento dos Dados

O trabalho de pesquisa, segundo Rudio (1980), buscou, por meio do tratamento dos dados, tornarem válidas e significativas, a sua inferência e a interpretação. Contudo, a utilização da análise de conteúdo e dos dados qualitativos no banco de dados da ASSECRE permitiu, após a pesquisa de campo, fazer uma descrição clara e detalhada sobre a realidade do Bairro Chácaras Reunidas e de suas empresas.

Os dados obtidos pela pesquisa foram apresentados na forma de respostas descritivas para melhor análise e interpretação dos resultados.

4 BAIRRO CHÁCARAS REUNIDAS: ESTUDO DE CASO

A abordagem deste capítulo Inicia-se fazendo a caracterização da cidade e seu processo de industrialização, o Bairro Chácaras Reunidas com descrição de seu perfil e sua concentração de indústrias. Abordará também a análise e discussão dos dados obtidos por meio da entrevista realizada com os empresários e com a Associação dos Empresários das Chácaras Reunidas. (ASSECRE)

4.1 Caracterização de São José dos Campos

Na região geográfica em que está inserida, a Valeparaibana, São José dos Campos destaca-se entre cidades como Taubaté, Jacareí e outras localidades que se firmam como pólos industriais. Seu parque industrial concentra o setor automobilístico, aeronáutico, telefonia, eletroeletrônicos, máquinas pesadas, produtos químicos, têxteis, alimentação e siderurgia, entre outros.

A cidade conta, também, com Centros de Pesquisa e Desenvolvimento, como o Centro Técnico Aeroespacial (CTA), Instituto Nacional de Pesquisa Espaciais (INPE), Instituto de Tecnologia Aeronáutica (ITA), todos reconhecidos nacional e internacionalmente que juntamente com as Universidades, elevam o nível de formação e aperfeiçoamento da mão-de-obra.

São José dos Campos está a Nordeste do Estado de São Paulo, no médio Vale do Rio Paraíba, nas margens da Rodovia Presidente Dutra, além de estar entre as cidades do Rio de Janeiro e São Paulo, os dois maiores centros produtivos e de consumo do país, e ainda fica próxima ao Litoral Norte e à Serra da Mantiqueira (Figura 1).



Figura 1 - Localização da Cidade

Fonte: Prefeitura Municipal de São José dos Campos (2001)

O município tem proximidade ainda com as Rodovias Carvalho Pinto, a Via Dom Pedro-I, que liga o Vale do Paraíba à região de Campinas e ao Aeroporto Internacional de Viracopos, a 160 km. Além de outras rodovias que dão acesso ao sul de Minas Gerais e Campos do Jordão (86 km), e a Rodovia dos Tamoios que segue para o litoral norte paulista (85 km) e ao Porto de São Sebastião (111km).

4.1.1 A Industrialização em São José dos Campos

Com a inauguração, no início da década de 50, da BR-116, a Rodovia Presidente Dutra, marca o início de transformações territoriais na Região, em especial das cidades situadas às margens desta Rodovia, que favoreceu o crescimento da industrialização, especialmente após a década de 60, acelerou o êxodo rural e o crescimento das aglomerações urbanas na região. A proximidade da capital, aliada à existência de bons terrenos industriais, foi um fator essencial para o rápido crescimento de seu parque industrial.

Acrescenta-se, a isso, a condição de pólo de crescimento que fez com que uma indústria se tornasse motivo para criação de outra que passou a agir de forma complementar, ou independente, usufruindo da infra-estrutura instalada (SANTOS, 1993).

O processo de interiorização da indústria em São Paulo trouxe para a região importantes ramos industriais como o de material de transportes, com a implantação de subsidiárias das importantes montadoras da região do ABC paulista, além de órgãos governamentais como o Centro Técnico Aeroespacial, o Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais, a Refinaria Henrique Lage da Petrobrás e a Empresa Brasileira de Aeronáutica (EMBRAER), todos localizados no município de São José dos Campos (SANTOS, 1993).

A vocação industrial da cidade de São José dos Campos, nas décadas seguintes, se consolida com a instalação de novas indústrias. São José dos Campos, além das multinacionais, teve, também, a atenção dos militares para a montagem de uma estrutura de pesquisa e desenvolvimento tecnológico na área aeronáutica e espacial, atraindo, assim, novos empreendimentos ligados às atividades de tecnologia mais avançada com ênfase militar.

Nos anos 70, novos investimentos trazem outras empresas e a ampliação de empresas já existentes e, no início da década de 80, os investimentos são de base estatal, na Refinaria da Petrobrás. Sua instalação consolidou a região como importante pólo químico e petroquímico integrado (SANTOS, 1993).

Nos anos 90, a economia da região passa por um processo de reestruturação, que anuncia a terceira diversificação industrial. Apesar da crise fiscal do Estado e da desmobilização do investimento privado, a economia industrial de São José dos Campos retoma seus negócios e aposta na modernização do modelo de gestão e automação, aumentando a eficiência da indústria local.

O município nesse período registrou, em seu espaço, um número significativo de unidades fabris, o fato que pode ser explicado pelo surgimento de novas empresas de micro e

pequeno porte, pois das 628 indústrias, (92,8%) representavam as micros e pequenas empresas. Em 2000, dos 811 estabelecimentos industriais, (94,7%) eram de micro e pequeno portes, representados por panificadoras, fábricas de blocos, serviços de usinagem, entre outros (PMSJC, 2001).

Tabela 2 - Distribuição das Indústrias

Porte Industrial	1982		1990		2000	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Micro / Pequenas	404	90,9	583	92,8	768	94,7
Médio	18	4,2	24	3,8	30	3,7
Grande	22	4,9	21	3,3	13	1,6
Total	444	100	628	99,9	811	100

Fonte: Secretaria de Planejamento – PMSJC (2001)

Na atualidade, a cidade de São José dos Campos é considerada um dos centros industriais e de serviços mais importantes do interior paulista, e atingiu o terceiro lugar dentre os municípios brasileiros no *ranking* da produção industrial nacional, além de ocupar, em 2004, a nona posição entre as cem melhores cidades brasileiras para negócios (IBGE, 2005).

O complexo industrial de São José dos Campos destaca-se, no cenário nacional, pelo desempenho de alguns setores e suas respectivas cadeias produtivas: automotivo, telecomunicações, aeroespacial e defesa, químico-farmacêutico e de petróleo, o que fez com que a cidade ocupasse o terceiro lugar entre os dez municípios com maior participação no Produto Interno Bruto (PIB) do Estado de São Paulo, em 2002 (Tabela 3).

Tabela 3 - Valor Adicionado por Setor de Atividade e PIB Municipal

Município de São Paulo*	Valor Adic da Agrop.	Valor Adic da Indústria	Valor Adic dos Serviços	Valor Adic Total	PIB**
São Paulo	16,85	48.083,64	87.425,66	135.526,14	140.066,06
Guarulhos	10,35	5.806,26	6.668,06	12.484,67	13.927,10
São José dos Campos	14,80	9.447,97	3.247,91	12.710,68	13.600,68
São Bernardo do Campo	1,18	5.548,65	4.325,00	9.874,83	11.362,10
Campinas	49,74	3.413,77	6.149,59	9.613,10	10.820,58
Estado de São Paulo	32.519,50	169.062,16	213.733,26	415.314,92	438.148,30

Fonte: IBGE (2002)

* Referem-se aos cinco municípios com maior participação no PIB do Estado em 2002

** Em R\$ milhões correntes

A análise da distribuição do PIB dos municípios permite observar a grande concentração espacial da atividade econômica no Estado de São Paulo. Os dez municípios destacados se localizam em um raio de cerca de 100 km, a partir do centro em São Paulo, e respondem por cerca de 50% do total do PIB paulista. Somente a capital é responsável por 32% de todo o PIB estadual (IBGE, 2005).

Nesse contexto, ressalta-se o desempenho de São José dos Campos que em 1999 ocupava a quinta posição na participação do PIB paulista, passando à segunda colocação em 2000 e para a terceira em 2001 e 2002 (IBGE, 2005).

São José dos Campos é uma cidade com elevado nível de riqueza e bons indicadores sociais (IBGE, 2005). Em consequência dessa representatividade, as empresas de grande porte, segundo a Confederação das Indústrias do Estado de São Paulo (CIESP), que até o ano de 2004 concentravam o maior número de mão-de-obra apresentado no Gráfico 1.

A Cidade possui um dos mais importantes complexos industriais do país, composto por diversos setores, um complexo de empresas de micro, pequeno e médio portes, localizado no Bairro Chácaras Reunidas que, em sua maioria, são terceirizadas de grandes indústrias locais.

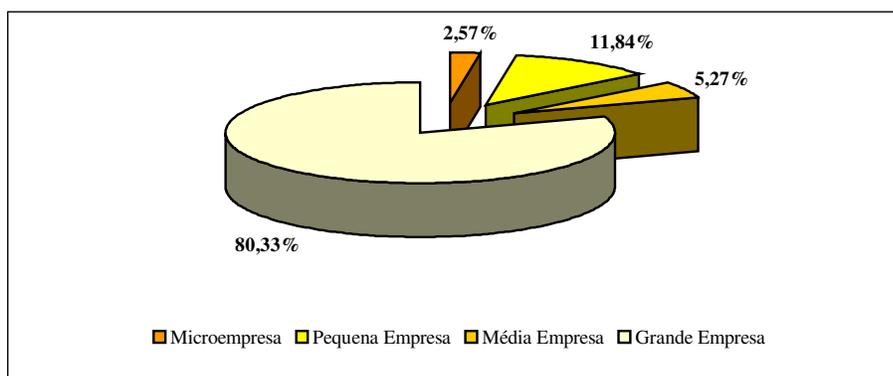


Gráfico 1 - Empregos Gerados em São José dos Campos Divididos pelo Porte das Empresas
Fonte: CIESP (2005)

A mão-de-obra empregada nas grandes empresas representa 80,33% de pessoas trabalhando. As micro empresas concentram 2,57%, as pequenas 11,84% e as médias 5,27%. Entretanto, o setor que mais emprega nas microempresas é o comércio, que ocupava 58,9% do

Quando se fala da origem das empresas do Bairro Chácaras Reunidas, um fator que sobressai é o fato que a maioria das empresas foi constituída por ex-funcionários de grandes empresas situadas no município que, na maioria das vezes, encerram suas atividades.

Segundo dados de 2001, da Prefeitura Municipal de São José dos Campos (PMSJC), a ocupação das indústrias no Bairro foi gradual e espontânea, e na atualidade o Bairro concentra um misto entre indústrias, comércio e prestadores de serviço, conforme demonstrado no Gráfico 2.

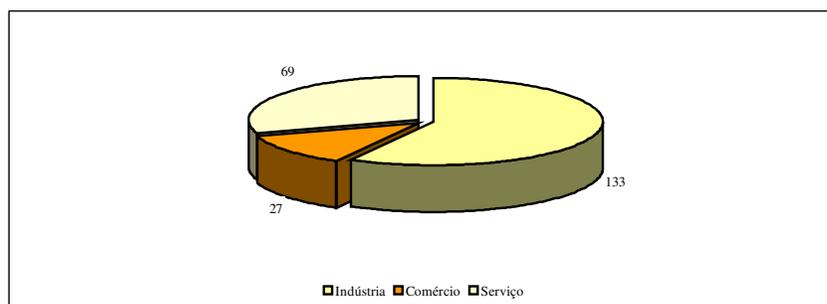


Gráfico 2 – Distribuição por Atividade de Empresas instaladas no Bairro Chácaras Reunidas
Fonte: ASSECRE (2005)

Apesar do número de indústrias ser expressivo, o Bairro ainda possui residências em número bem reduzido, diferentemente da sua formação inicial, com um número atual de 2.800 moradores.

O inverso ocorre com as indústrias, que o Bairro abriga num total de 229, entre micro, pequeno, médio e grande portes atuantes (Gráfico 3), com um número aproximado de 7.800 pessoas trabalhando.

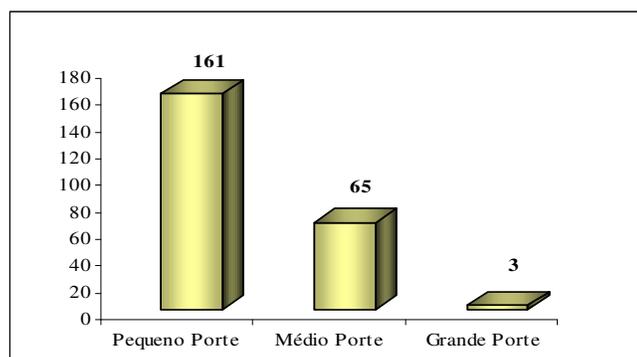


Gráfico 3 – Número de Empresas Distribuídas por Porte no Bairro Chácaras Reunidas
Fonte: ASSECRE (2005)

O desenvolvimento dessas micro e pequenas empresas para a cidade, é visto pela ASSECRE como facilitador da geração de empregos (jovens e mulheres) e produz inovações tecnológicas estimulando a competição e auxiliando e prestando serviços às grandes empresas, por meio de terceirização de departamentos.

O segmento das empresas é diversificado; há empresas do ramo de eletroeletrônica, mecânica, informática, alimento, telecomunicação e outros, mas o segmento predominante da concentração é o aeronáutico, seguido pelo de autopeças.

Tabela 4 - Representação por Segmento Industrial das Empresas do Bairro Chácaras Reunidas

Segmento Industrial	Representatividade
Aeronáutica	30%
Autopeças	26%
Eletroeletrônico	12%
Mecânica	10%
Outros	22%

Fonte: ASSECRE (2005)

4.2.1 A Associação dos Empresários do Bairro Chácaras Reunidas

A ASSECRE é uma associação patronal criada no ano de 1993 com o objetivo de unir a força dos empresários para a promoção de infra-estrutura para o Bairro, de políticas públicas que incentive os empresários e, até mesmo, ações federais como impostos e lei fiscal.

As empresas instaladas no Bairro Chácaras Reunidas, independente de porte ou ramo de atuação têm a opção de se associarem à Associação dos Empresários do Bairro do Chácaras Reunidas (ASSECRE) que tem como objetivo o fomento dos negócios para os empresários instalados no Bairro.

A ASSECRE conseguiu, junto ao poder público sua primeira conquista que foi o asfalto para todo o Bairro. Essa conquista deu-se devido à forma de associação dos empresários que os estimulou para novas conquistas junto ao poder público.

A partir desta conquista, que beneficiou não somente as empresas ali instaladas, mas toda a população do Bairro, outros benefícios foram conquistados, como ambulatório médico extensivo a funcionários e familiares, instalação de bancos e cursos profissionalizantes ministrados na sede da ASSECRE para funcionários das empresas ali instaladas e moradores do Bairro.

4.3 Análise dos Dados

As análises apresentaram as respostas fornecidas pela ASSECRE e pelos empresários entrevistados, sucessivamente nessa ordem. Portanto, analisar-se-á a concentração das empresas do Bairro Chácaras Reunidas, por meio da entrevista e com o questionário que abarcou três áreas de investigação.

Em primeiro lugar, uma descrição do perfil do Bairro e as empresas nele instaladas; em segundo, o relacionamento interno das empresas umas com as outras no Bairro. E o terceiro lugar, o relacionamento das empresas externo ao Bairro como, por exemplo, entidades públicas.

4.3.1 Quanto ao fator de Atratividade para o Bairro

Inicialmente decorreu-se pelo tamanho do terreno e sua localização próxima a Rodovia Presidente Dutra . Hoje o atrativo principal é a infra-estrutura já desenvolvida e adequada a empresas deste porte que iniciam uma atividade na cidade. Além disso, conta com apoio oferecido pela ASSECRE no processo de instalação.

Outra vantagem oferecida refere-se às facilidades disponibilizadas por meio da ASSECRE aos sócios, que vai desde o apoio institucional, com informações sobre

documentação até benefícios que uma empresa de pequeno porte não teria sozinha; como por exemplo, um ambulatório médico, consultório odontológico, correios, bancos, central de cópias, empresa de terceirização de mão-de-obra, assessoria na contratação de profissionais, cursos, entre outros.

Na visão dos empresários entrevistados, quanto ao fator atratividade do Bairro verificou-se que existe concordância quanto as respostas dadas pela ASSECRE, em que o fator principal quanto à escolha do local para a instalação das empresas foi a infra-estrutura e os benefícios que acabam favorecendo-as; entretanto, o fator de maior relevância, e que forneceu respostas iguais pelos entrevistados, foi a proximidade da Rodovia Presidente Dutra, ou seja, o fácil acesso para escoamento de sua produção e para a aquisição de máquinas e equipamentos.

4.3.2 Proximidade Geográfica – Sinergia entre Empresas

A questão sobre a proximidade geográfica é vista pela ASSECRE como a falta de realização de atividades conjuntas entre as empresas do Bairro. Segundo o Presidente, “quase não há ligações entre as empresas, e quando estas ocorrem, são geralmente muito tênues e inconstantes”. Citou ainda, que do total de 229 empresas instaladas no Bairro, apenas sete estão pela primeira vez desenvolvendo uma parceria para a confecção de um único produto.

Ele acredita que se a troca de informação com outras empresas ocorresse de maneira intensiva facilitaria as relações entre elas, pois essa interação poderia contribuir para o fortalecimento das empresas como, por exemplo, desenvolvimento de fornecedores, produtos, capacitação de recursos humanos ou de compartilhamento de laboratórios e coordenação logística para redução de custos dentro do próprio Bairro.

Entretanto, a única iniciativa de estratégia conjunta existente entre as empresas é a formação de um consórcio de exportação, com o apoio do Serviço de Apoio a Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) e Confederação das Indústrias do Estado de São Paulo (CIESP), do qual participam dez empresas do setor aeronáutico, e o consórcio se encontra em fase de implantação.

Para os empresários, a questão da proximidade geográfica é vista como um fator que possui pouca relevância, devido ao ténue envolvimento entre eles. A justificativa é dada pelo fato de o empresário não ter foco para o planejamento de suas funções, de suas vendas e conseqüentemente do quanto vai produzir.

Isto ocorre devido ao acúmulo de funções dentro da estrutura da empresa o que acaba dificultando planejar sua produção, levando-o a buscar fora do Bairro o que poderia obter e produzir com seu vizinho, ou seja, a falta de tempo é considerada pelos entrevistados um dos grandes problemas que os impede de iniciar um trabalho conjunto ou uma relação de fornecedor-cliente.

Assim, a falta de planejamento é considerada como um grande problema, levando a gastos excedentes no ato da compra com grandes fornecedores fora do Bairro. Pode citar como, por exemplo, os problemas quanto à aquisição do material, a logística, mas segundo os empresários, o maior problema está na questão do não atendimento ao cliente quando ocorrem pedidos extras fora do escopo de produção.

Para atender esse tipo de pedido exige agilidade na aquisição de materiais e se não houver planejamento a médio e longo prazo, ocorre de acabarem perdendo a venda. Diferentemente se houvesse planejamento adequado e parceria entre empresa/fornecedor não ocorreria a provável perda das vendas e do cliente.

Foi perguntado a todas as empresas se elas se interessariam por algum tipo de parceria com outras empresas da região para o desenvolvimento de produtos, ações conjuntas de

marketing, capacitação de recursos humanos, compras conjuntas, entre outros benefícios, e se acreditavam que a operação em conjunto poderia trazer vantagens.

Os respondentes afirmaram existir interesse (em maior ou menor grau) em vários dos benefícios citados, mas o principal se referia ao desenvolvimento de produtos, que geraria minimização dos custos para produzir, pesquisar e vender.

Contudo, o que foi observado com a entrevista com os empresários é que há uma grande desconfiança quanto à formação destes grupos setoriais, pois receiam que o benefício seja para os organizadores ou para alguns dentro do grupo, mantendo-os distantes e sem interesse em participar de qualquer atividade deste tipo.

4.3.3 Prestação de Serviço entre Empresas do Bairro

Entre as 229 empresas localizadas no Bairro, 69 são prestadoras de serviço, que oferecem serviços tanto para grandes empresas de fora quanto para os empresários situados no próprio Bairro.

Um exemplo disso é de uma empresa que presta serviço de compras de matéria-prima, isto é, a requisitante do serviço descreve sua necessidade e a empresa prestadora de serviço faz toda a negociação com o fornecedor em relação ao material, especificação, preço, pagamento e entrega.

Com relação à prestação de serviço entre empresas de Bairro, a ASSECRE afirma saber da necessidade de promover a interação entre os empresários para estabelecer parceria no intuito do fortalecimento de suas empresas.

Menciona também que nas reuniões procura salientar esta necessidade e a importância de se trabalhar operando num distrito industrial onde a parceria é primordial, entretanto, não conseguiu grandes mudanças.

Já os empresários disseram que os fornecedores regionais são ainda pouco competitivos em termos de preço, qualidade e prazo de entrega do produto. Assim, os entrevistados afirmaram acreditar que há um grande potencial de absorção de prestadores de serviço situados na concentração devido à diversidade de segmento industrial e de especialização dentro do próprio Bairro, mas isso não acontece de maneira espontânea e rápida como deveria, mesmo tendo recebido constantemente informações da ASSECRE quanto ao assunto.

4.3.4 Predominância do Segmento Industrial e Rotatividade de Mão-de-obra

A cidade de São José dos Campos, por ser considerada um pólo industrial e tecnológico, está incluída no roteiro da busca do emprego, assim, recebe muito recurso de mão-de-obra especializada ou não de várias regiões do país.

No Bairro o maior número de empregos é para a mão-de-obra não especializada e esta tem um histórico de grande rotatividade e troca de emprego. No entanto, no Bairro não há rotatividade de mão-de-obra e isto se dá, primeiramente, porque não há grandes picos de emprego e desemprego pode-se dizer que há um equilíbrio entre os segmentos.

Outro aspecto está no nível do salário e benefícios que é praticamente igual às empresas atuantes no Bairro, devido a um controle pelo sindicato local.

4.3.5 Ações Sociais

Existe uma pequena interação da ASSECRE em parcerias com instituições com fins sociais a eventos direcionados aos moradores do Bairro e/ou trabalhadores das empresas do próprio Bairro, ministrando gratuitamente cursos profissionalizantes.

As empresas têm ações sociais isoladas da maneira que cada uma escolhe o que fazer, porém verificou-se, por meio da entrevista, que a maioria dos empresários do Bairro disponibiliza vagas a candidatos especiais.

Nesse aspecto, as empresas mantêm uma relação de parceria uma instituição chamada “Sorri”, que trabalha com pessoas portadoras de necessidades especiais variadas. As pessoas são contratadas para trabalhar dentro da empresa que é adaptada para receber os funcionários especiais, promovendo a integração entre todos.

Algumas empresas do Bairro preferem financiar o aprimoramento profissional de seus trabalhadores, beneficiando-os com bolsas de estudos em cursos voltados para sua atuação profissional.

Mesmo algumas empresas atuando com ações sociais, tanto a ASSECRE como as empresas entrevistadas acreditam que seu empenho e envolvimento em ações sociais são muito pequenas.

4.3.6 Relações Empresa/Universidades

Buscou-se, saber também, se as empresas do Bairro mantêm alguma forma de cooperação com as Universidades locais e seus laboratórios de pesquisa para o desenvolvimento de produtos ou novos processos, para a realização de testes e certificação ou para o treinamento de pessoal.

A resposta dada pela ASSECRE é que foi iniciada uma aproximação entre ASSECRE e uma das Universidades da cidade, mas sem resultado, pois não houve um interesse apreciativo de ambos os lados.

Os empresários do Bairro reclamam da dificuldade de se conseguir até mesmo este tipo de relação, mas as principais reclamações foram quanto à burocracia e a falta de interesse

por parte da Universidade em desenvolver parcerias na questão de desenvolvimento e pesquisa.

A ASSECRE mencionou que algumas empresas até mesmo desconhecem em que aspecto a Universidade poderia ajudá-las. Entretanto, várias empresas disseram ter interesse neste tipo de parceria, principalmente para o desenvolvimento de produtos, para a realização de testes e para a certificação de produtos.

4.3.7 Relação Empresa/Escolas Técnicas

A ASSECRE mantém parcerias com Serviço Nacional da Indústria (SENAI), Serviço Nacional do Comércio (SENAC) e Serviço de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE). E utilizam os serviços do SENAI para a obtenção de informações e para a formação de mão-de-obra e disseram participar de alguns cursos e seminários oferecidos pelo SEBRAE.

Além disso, com o SEBRAE existe uma parceria em que este órgão presta assessoria aos empresários em questões como impostos, tributos, cursos gerenciais, palestras de vários assuntos, entre outros.

Já com SENAC/SENAI há uma parceria em alfabetizar e ministrar cursos profissionalizantes para os trabalhadores dentro da própria empresa ou na própria instituição. Na opinião das empresas, o treinamento de mão-de-obra poderia ser mais direcionado para o setor, a fim de se ter trabalhadores melhor qualificados.

Quanto ao SEBRAE, as empresas disseram que poderia ser melhorada a qualidade dos cursos, e que fossem oferecidos cursos de *marketing* e gestão, entre outros, e eventos de formação em áreas administrativas.

4.3.8 Comércio Exterior

O Bairro tem como característica marcante empresas voltadas para o mercado nacional, porém com algumas empresas iniciando trabalhos voltados ao comércio exterior. A ASSECRE não oferece nenhum tipo de assessoria para o comércio exterior; as empresas do Bairro que necessitam deste tipo de assessoria têm que buscar fora dos limites do Bairro e na maioria das vezes a assessoria vem da parceria que se mantém com o SEBRAE.

Segundo a ASSECRE, entre as empresas que exportam, as principais dificuldades de expansão do comércio no exterior é a ausência de linhas de financiamento adequadas, a falta de uma rede de distribuição e a legislação do setor nos outros países.

Para as que não exportam, os principais motivos apresentados foram: em primeiro lugar a falta de certificação, como as certificações ISO; o segundo motivo mais apontado é a legislação muito rígida de muitos países e a presença de fortes barreiras à entrada impostas por países principalmente da Europa e os Estados Unidos da América.

Em seguida os fatores apontados foram a falta de divulgação no exterior, a ausência de linhas de financiamento e problemas de qualidade dos insumos utilizados. Na visão da ASSECRE, preparar as empresas para a exportação pode ser um caminho importante de apoio setorial e de futuro crescimento dessas empresas.

4.3.9 Políticas de Apoio às Empresas

Em nenhum momento as empresas, ou a ASSECRE, receberam qualquer incentivo financeiro ou de políticas que beneficiassem a instalação da concentração local. Seu surgimento foi espontâneo e a infra-estrutura existente foi conseguida por meio da ajuda da

ASSECRE que promoveu, e promove melhorias em todos os aspectos, em prol do fomento dos empresários do Bairro.

Enfim, a organização das empresas para a busca de parcerias, tanto entre elas e como entre elas e a Universidade, as entidades de classe e o setor público podem contribuir para o aumento da competitividade das empresas locais e criar significativas vantagens para o setor produtivo local.

4.4 Análise da Concentração de Empresas do Bairro com as Teorias Apresentadas

Proximidade Geográfica, Cooperação entre empresas, Mesmo setor industrial, Competitividade entre empresas estas são as características comuns entre as teorias de Aglomerado Industrial, Distrito Industrial e *Cluster*.

Analisando a concentração de empresas do Bairro Chácaras Reunidas pode-se citar que existe a proximidade geográfica entre as empresas em que todas pertencem a um mesmo Bairro.

Quanto ao setor industrial o Bairro apresenta-se muito heterogêneo contendo diversas empresas com ramos industriais específicos, dificultando assim, a conceituação e dificultando também a cooperação entre empresas. Quanto a competitividade entre as empresas, no Bairro pode-se dizer que é inexistente.

Até este momento verificou-se que o Bairro pode ser conceituado em quaisquer das teorias apresentadas na revisão de literatura (aglomerado, distrito industrial e *cluster*), pois apresentou as características comuns para os três conceitos, havendo a necessidade de trabalhar o conceito de cooperação e competitividade entre os empresários.

4.4.1 Aglomerado Industrial

Uma aglomeração significa especialização em um determinado ramo da indústria, com inclusão de todos os setores industriais procedendo na mesma direção. Mas o Bairro como já dito acima é heterogêneo e para conceituá-lo teria que trabalhar somente com dois ramos industriais com maior representatividade, o segmento de autopeças e aeronáutico.

Um aglomerado é constituído de diversas empresas, entidades e instituições da qual a proximidade das empresas e instituições assegura certas formas de ações em comum e incrementa a frequência e o impacto das interações. Diante da entrevista feita no Bairro verificou-se que não há nenhum tipo de aliança e que a Associação dos Empresários da Chácaras Reunidas (ASSECRE) já buscou uma aproximação junto a Universidade da região, mas não houve sucesso.

As características dos aglomerados proporcionam para as organizações um ambiente propício de integração, em que são disponibilizados produtos e serviços em uma mesma localidade. As relações comerciais entre essas empresas são caracterizadas por mais confiança e segurança, o que proporciona uma melhor gerência dos negócios, e, conseqüentemente, uma redução nos custos.

Para fortalecer as relações entre as empresas poderia utilizar a Associação dos Empresários da Chácaras Reunidas (ASSECRE), pois ela manterá a imparcialidade nas relações inspirando confiança aos seus associados na realização de alianças para o desenvolvimento no trabalho conjunto.

A concentração geográfica também favorece as questões relacionadas à distribuição de matérias-primas e produtos, propiciando entregas em prazos reduzidos, que limitam a necessidade de estocagem.

4.4.1.1 Análise das Características Específicas de um Modelo de Aglomerado Industrial

Os aglomerados industriais não devem ser concebidos como mera aglomeração espacial de atividades industriais presentes em determinados setores, mas como concentrações produtivas em que predominam relações de complementaridade e interdependência entre as diversas atividades localizadas num mesmo espaço geográfico e econômico. Para tanto analisou-se as características específicas para a determinação de um modelo de aglomerado industrial.

- **Variação geográfica podendo ser cidade ou estado:** para este trabalho a aglomeração industrial esta situada em um único Bairro, podendo estender a cidade devido as possíveis alianças com entidades externas ao Bairro como universidades e centro de pesquisas;
- **Concentração de micro e pequenas empresas:** o Bairro possui um grande número de indústrias de médio porte e os segmentos predominantes no Bairro (autopeças e aeronáutico) são em sua maioria por formados empresas de médio porte;
- **Aliança formal com entidades externas:** o Bairro ainda não possui alianças com entidades externas;
- **Exploração Conjunta de vantagens competitivas:** não é desenvolvida pelos empresários do Bairro;
- **Aprendizado coletivo entre empresas:** não é desenvolvida pelos empresários do Bairro;
- **Divisão na produção de um produto:** não é desenvolvida pelos empresários do Bairro; e

- **Contempla fornecedor, prestação de serviço e confecção de produto:** o Bairro contempla fornecedor, prestação de serviço e confecção de produto, mas não há interação entre eles.

Analisando as características específicas podemos avaliar que as empresas do Bairro Chácaras Reunidas não desenvolve a maioria dos conceitos aplicados em um modelo de aglomeração industrial.

4.4.2 Distrito Industrial

As empresas presentes num determinado distrito industrial, além da partilha do espaço geográfico, desenvolvem relações de troca de informação, de idéias e de conhecimentos técnicos e passa a utilizar o conceito “cultura comunitária” baseada na competição. Tendo como elementos-chave da competitividade as relações de confiança, solidariedade e cooperação entre empresas, pré-requisitos do próprio “ambiente” comunitário.

A cultura comunitária deve ser provida e coordenada pela ASSECRE não havendo a divisão por mecanismos hierárquicos, mas sim, pelo ajustamento das pequenas e médias empresas ao mercado e a um conjunto de “normas sociais” (relações de cooperação baseadas no sentimento de pertencer a uma comunidade; regulação local ou modelo social das relações de produção).

A partir da cultura comunitária os empresários iniciariam um relacionamento que proporcionassem um melhor uso da proximidade geográfica obtendo ganhos para seu negócio.

4.4.2.1 Análise das Características Específicas de um Distrito Industrial

O distrito industrial, em vez de estruturas verticais, terá um sistema de relações horizontais, por meio das quais se processa a aprendizagem coletiva e o desenvolvimento de novos conhecimentos, alavanca inovação tecnológica entre concorrência e cooperação como mostra as características abaixo.

- **Região geográfica delimitada (um Bairro):** esta é uma característica marcante para o trabalho, pois o mesmo está analisando uma concentração de 229 empresas de um único Bairro;
- **Concentração dominada por pequenas empresas:** o Bairro Chácaras Reunidas apesar de abrigar empresas de grande e médio porte apresenta aproximadamente 70% de empresas de pequeno porte;
- **Aliança entre as empresas regida por normas sociais:** com o resultado da entrevista feita no Bairro verificou-se que não há aliança formal entre as empresas principalmente regida por normas sociais. Existe um pequeno movimento social das empresas em prol de seus funcionários ou instituições de atendimento há portadores de necessidades especiais;
- **Cooperação entre fornecedores, empresas e clientes:** não existe esta sinergia no Bairro apesar da Associação dos Empresários da Chácaras Reunidas (ASSECRE) já ter iniciado um trabalho de divulgação das empresas para que todos os empresários conheçam seus possíveis parceiros fomentando assim os negócios do Bairro;
- **Flexibilidade de mão-de-obra inter-empresa:** devido a localização desta concentração de empresas em uma cidade conhecida pelo seu desenvolvimento

tecnológico à uma abundância de mão-de-obra não havendo necessidade dos empresários exercer uma relação inter-empresa;

- **Instituições dedicadas à resolução de problemas baseados nos princípios de solidariedade social:** não há uma instituição que co-existe baseado neste princípio, mas a ASSECRE procura desenvolver melhorias coletivas ao Bairro tanto para os empresários como para os moradores do local;
- **Eficiência coletiva voltada à criação de vantagens para as empresas:** não é desenvolvida pelos empresários do Bairro;
- **Empresas sem relação entre si:** característica forte do Bairro, pois o mesmo abriga empresas de segmentos industriais diversos e sem nenhuma conexão entre si; e
- **Entidade Socioeconômica:** as empresas do Bairro não utilizam deste princípio.

4.4.3 O *Cluster*

O agrupamento de indústrias chamado *cluster* não fica restrito às pequenas e médias empresas, mas também de grandes empresas sendo esta a principal provedora das pequenas e médias empresas situadas ao seu redor.

Partindo do conceito citado acima não se pode considerar a concentração de empresas do Bairro Chácaras Reunidas um *cluster*, pois apesar da existência de dois segmentos industriais predominantes no Bairro, as empresas deste segmento não funcionam exclusivamente em detrimento de uma indústria-chave e ou mantém uma relação de interdependência.

4.4.3.1 Análise das Características Específicas de um *Cluster*

Todas as empresas pertencentes a um *cluster* são interdependentes entre si por meios dos ativos e de transações comerciais, de diálogo e de comunicações, que se beneficiam das mesmas oportunidades e enfrentam os mesmos problemas. Todas as características relacionadas abaixo demonstram a necessidade de uma ligação entre empresas e a outros órgãos.

- **Aliança com institutos de pesquisa e Universidades:** o Bairro não possui alianças com entidades externas apesar dos empresários como a ASSECRE já tenham procurado algumas entidades para a formação de uma aliança;
- **Forte associação entre a indústria e os atores e agentes locais:** não é desenvolvida pelos empresários do Bairro;
- **Busca constante pela competitividade exterior:** não é desenvolvida pelos empresários do Bairro;
- **Necessidade de uma indústria líder:** primeiramente as empresas do Bairro são de diversos segmentos e sua criação no local não foi devido à existência de uma empresa líder. O fato gerador da concentração de indústrias no Bairro foi devido à localização e infra-estrutura local;
- **Conceito de interdependência entre a indústria produtora de bens de consumo com a indústria produtora de máquinas e equipamentos:** não há nenhum vínculo entre as empresas do Bairro que caracterize uma relação ou conceito de interdependência;
- **Concentração de diversas atividades relacionadas em um mesmo município:** há existência de diversas atividades localizadas no município ou na cidade onde se

localiza o Bairro, mas este não foi o principal fator gerador da concentração das empresas do Bairro;

- **Especialização produtiva de empresas:** as empresas do Bairro buscam constantemente especializarem nos produtos consumidos pelas empresas de grande porte situados na região em função de seu crescimento econômico; e
- **Empresas Interdependentes de transações comerciais, comunicação, oportunidades e problemas:** não existente no Bairro.

4.4.4 Discussão dos Dados

Dos três modelos apresentados o que mais se aproxima da concentração de empresas do Bairro Chácaras Reunidas é o modelo de Distrito Industrial devido a suas características muito próximas ao que já existe no Bairro. As características mostradas no trabalho que ainda não é desenvolvida no Bairro poderá ser implementadas por meio da Associação dos Empresários da Chácaras Reunidas (ASSECRE).

Como a concentração de empresas possui empresas de segmentos variados haverá a necessidade de classificá-los e trabalhar as necessidades de cada um deles dentro das premissas (proximidade geográfica geradora de vantagens competitivas e cooperação) identificadas em um modelo de distrito industrial, verificando também a possibilidade de uma interação entre os grupos classificados por segmento.

Partindo-se do pressuposto de que aumentando a competitividade das empresas cria-se prosperidade. A relevância da proximidade física entre empresas e profissionais da mesma área gera conhecimento, criam eficiência coletiva e são capazes de estimular o empreendedorismo, agentes que aplicam mudanças e inovações, identificando potencialidade

de negócios, contribuindo para um maior uso de recursos disponíveis, expandindo as fronteiras da atividade econômica.

A proposta que será apresentada poderá ser utilizada por qualquer dos segmentos industrial do Bairro visto que a concentração das empresas mostra-se heterogênea. A proposta tem como pretensão apresentar as empresas do Bairro Chácaras Reunidas um novo conceito de cooperação e competição em que a eficiência coletiva proporcionará melhorias para seu negócio.

A proposta visa a alavancagem das empresas independentes de seu porte ou segmento industrial e deverá ser implementada pela ASSECRE pela facilidade que este órgão tem com os empresários e pela credibilidade que se terá devido à imparcialidade da Associação perante aos empresários.

4.5 Propostas para a Utilização da Proximidade Geográfica entre as Empresas

A análise comparativa de dados demonstra que a concentração de indústrias existentes no Bairro da Chácaras Reunidas apresenta mais facilidades do que dificuldades para implantação de premissas (proximidade geográfica geradora de vantagens competitivas e cooperação).

A proposta pode ser dividida em três etapas (Quadro 5), conforme mencionado na pesquisa de campo sobre as dificuldades dos empresários, o que auxiliará as empresas e, conseqüentemente, a cidade em que estão localizadas as empresas.

Etapas	Proposta
1ª Etapa	Conscientizar os Empresários
2ª Etapa	Identificar as Necessidades
3ª Etapa	Coletar dados e implementar soluções

Quadro 5 – Proposta para implementação do Distrito Industrial.

- **1ª Etapa:** é conscientizar os empresários da relevância da união das empresas situadas no Bairro para desenvolver projetos que viabilizem melhoria coletiva, ou seja, sistematizar as atividades de fornecimento conjunto, logística de compra de matéria-prima e distribuição da produção do Bairro, aprendizado coletivo e acessibilidade tecnológica. A proposta se justifica pela falta de interação das empresas do Bairro que vivem isoladas apesar da proximidade geográfica. Outra justificativa está relacionada ao real conhecimento dos benefícios que a interação das empresas traz.

Mesmo reconhecendo a importância do trabalho coletivo que o distrito industrial, aglomerado ou *cluster* proporciona para o aumento do sucesso das empresas, os benefícios do seu gerenciamento ainda não estão visíveis aos empresários do Bairro. Então, uma das formas de alcançar este objetivo é mostrar a aplicabilidade deste instrumento no Bairro e os benefícios resultantes de sua utilização.

Como os empresários já têm o desejo de adquirir novos conhecimentos, uma parceria entre as empresas e universidades e instituições como o Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE) e o Serviço Nacional do Comércio (SENAC), com ou sem mediação da prefeitura, possibilitaria criar cursos direcionados à conscientização dos empresários sobre os benefícios trazidos pelo distrito industrial, ou seja, pela união das empresas para diminuir as disparidades existentes no mercado.

Esta seria a etapa em que a ASSECRE estaria implementando a cultura comunitária no Bairro, pois acredita-se que após esta etapa os empresários já integrados a mais importante premissa que é o trabalho coletivo, as demais etapas serão facilmente implementadas. Desta forma também os resultados sociais começariam a aparecer, pois o trabalho coletivo aqueceria o negócio dos empresários e externariam ao comércio da região gerando um círculo benéfico para a cidade.

- **2ª Etapa:** está relacionada à etapa de identificação das necessidades que os empresários do Bairro têm para que a união das empresas (princípio utilizado pelas teorias do distrito industrial) possa contribuir para um maior sucesso dos negócios gerados por suas empresas. Os empresários precisam entender o funcionamento do seu negócio, para que consiga planejar e diagnosticar os tipos de informações necessárias para avaliar a quantidade e qualidade dos recursos que serão gerados por esta união.

A justificativa desta proposta está baseada no fato de que a Associação dos Empresários da Chácaras Reunidas (ASSECRE) conhece a maioria dos benefícios gerados pela união dos empresários de um localidade já mencionados na literatura existente a respeito, mas ainda não identificados como relevantes pelos empresários, prevalecendo uma carência maior de planejamento de suas ações para que se possa colocar em prática o que a literatura dispõe como soluções inteligentes para empresas estabelecidas em distrito industrial, *cluster* e aglomerado.

O relacionamento entre empresas, por exemplo, é uma das atividades que merece maior atenção à estratégia do distrito industrial. Propõe-se que este relacionamento, seja iniciado pela ASSECRE que mostrará a estas empresas os benefícios que elas terão em trabalhar em conjunto, diminuindo, assim, as disparidades existentes entre as empresas de pequeno porte em relação às empresas de médio e grande porte. A utilização desta estratégia dará início a outras descobertas que, isolados, estes empresários não teriam alcance.

O empresário precisa acreditar mais nos funcionários de sua empresa para que ele possa diminuir sua dedicação à operação e assim, melhor administrar suas chances no mercado, pois ele, intensificando sua atuação e relação com os empresários do próprio Bairro, poderá ter custos menores de produção, na logística, maior prática de propaganda e *marketing* para sua empresa.

- **3ª Etapa:** está relacionada à etapa de coleta de dados, que poderá ser realizada pela ASSECRE, que já possui em seu banco de dados a atuação de cada uma das empresas. A Associação, em posse dos dados, poderá propor soluções adequadas, como no exemplo, por um dos empresários entrevistados que citou a existência de uma empresa especializada na compra de produtos e matéria-prima atuando dentro do Bairro.

A divulgação desta empresa aos empresários do Bairro deverá ser feita pela ASSECRE que, deve mostrar aos empresários que, com planejamento, poderão usufruir desta empresa, diminuindo assim seus custos, pois esta empresa poderá negociar melhores preços e prazos, devido à junção de todos os pedidos das empresas existentes no Bairro.

Outro benefício oferecido pela utilização desta empresa especializada em compras é a solução que ela poderá propor aos empresários com a apresentação de novos fornecedores. Ela poderá homologar, por meio do conhecimento adquirido no setor e pela parceria existente entre as empresas do Bairro, diminuindo, assim, a preocupação que os empresários têm com seus fornecedores.

Ela fará o contato com as possíveis empresas fornecedoras, do próprio Bairro ou não, solucionando a dificuldade apresentada na entrevista pelos empresários pela falta de tempo em conhecer as empresas para iniciar uma parceria. Nesta etapa muito se pode propor para melhor aproveitar a concentração de indústrias do Bairro.

4.5.3 Garantindo a Administração do Modelo Proposto

Superando as barreiras normais inerentes ao trabalho de implementação realizado em um Bairro que possui apenas uma concentração de empresas cuja inexistência de vínculos ou parcerias entre as empresas.

O modelo proposto para a implementação deve basear-se nos conceitos de vantagens competitivas geradas pela proximidade geográfica onde este priorizará a alavancagem das empresas e conseqüentemente o desenvolvimento da região onde estão localizadas. As características que devem ser trabalhadas pela a ASSECRE junto aos empresários do Bairro e que por meio da entrevista pode-se perceber uma carência no Bairro.

- **Cooperação entre fornecedores, empresas e clientes:** somente será conseguida por meio de uma mudança na cultura dos empresários onde os mesmos passariam a acreditar e confiar no seu vizinho empresário. Passariam a trabalhar conjuntamente para desenvolverem produtos e serviços para obterem uma relação de fornecedor/cliente dentro do próprio Bairro;
- **Flexibilidade de mão-de-obra inter-empresa:** por meio da mudança de cultura as empresas passariam a relacionar-se a ponto de perceberem que a mão-de-obra também possa ser utilizada de forma coletiva;
- **Eficiência coletiva voltada à criação de vantagens para as empresas:** após a aceitação pelos empresários da nova cultura isto, facilmente será implementado no Bairro; e
- **Entidade Socioeconômica:** por meio da ASSECRE este conceito deverá ser difundido entre os empresários, da qual buscará não só o desenvolvimento econômico, mas também preocupar-se-á com a questões sociais, principalmente aquelas internas ao Bairro.

Contudo também não poderá deixar de ouvir as necessidades dos empresários como as do mercado onde ele está inserido para que obtenha o sucesso desejado.

Atuando dessa forma, as empresas terão mais facilidade para agregar e disseminar conhecimento, buscando uma administração estratégica voltada para a prospecção, implantação e gestão de novos negócios em todas as áreas de atuação dos participantes,

objetivando consolidar uma posição de liderança no mercado, o que tenderá em retornos ainda maiores ao desenvolvimento regional já que as empresas poderão realizar uma identificação clara de falhas internas provenientes da força dos concorrentes.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O modelo proposto compõe o acervo das práticas utilizadas nos modelos de distrito industrial, *cluster* ou aglomerado industrial como mais uma ferramenta voltada à monitoração da concorrência e das novas tecnologias, possibilitando maiores garantias de sobrevivência para as organizações empresariais que dele fizerem uso, pois a concentração geográfica pode viabilizar uma divisão do trabalho.

Todavia, novas competências essenciais precisam ser adquiridas para o aproveitamento de oportunidades que surgem inesperadamente. No contexto de baixa previsibilidade econômica vivenciada pelas organizações empresariais, as discontinuidades têm forçado prospectar, implantar novos negócios no globo, implicando na preocupação com culturas, perspectivas comerciais e habilidades diversas, por meio de alianças quase sempre temporárias.

Assim, tarefas que dizem respeito à coleta, processamento, disseminação e utilização das informações estratégicas terão que ser realizadas de forma veloz, mantendo o foco no desenvolvimento dos produtos e na transferência de conhecimentos entre mercados e organizações. Para tanto, essas organizações deverão estar geograficamente concentradas para terem condição competitiva mais elevada, pelo fato de se obter ganhos de eficiência que se tem pelo agir em grupo.

Tal fato reforça a idéia de que organizações empresariais que atuam na era global precisam operar com uma eficiente articulação entre os diferentes agentes econômicos, que conduzem a uma evolução permanente da eficiência coletiva social, para antecipar ameaças e oportunidades e, dessa forma, aumentar o estabelecimento de estratégias de acesso ao

mercado externo que, ao atuar eficazmente, manterá o conceito de eficiência coletiva e desencadeará o desenvolvimento da região.

Assim o estudo objetivou verificar como as empresas localizadas no Bairro Chácaras Reunidas, utilizam da aproximação geográfica para obterem vantagens competitivas e promover o desenvolvimento regional. Visto por meio da pesquisa que as empresas do Bairro não utilizavam da proximidade geográfica para competir e cooperar, foi proposto um modelo que tem o intuito, motivar e os empresários a uma mudança de cultura e assim trabalharem com foco na eficiência coletiva usufruindo de melhoria em seu negócio e conseqüentemente melhorias socioeconômica para a região.

O modelo proposto dispõe de forma ordenada, transparente e eficaz o trabalho a ser realizado pelas organizações empresariais atuantes numa concentração de empresas. E, procurando validar por meio de uma exploração mais profunda, a pesquisa procurou responder aos objetivos específicos que questionavam a revisão das diferentes estratégias de concentração de empresas em espaços geográficos, como região, aglomeração, *cluster* e distrito industrial descrevendo a característica de cada um dos modelos de arranjos de empresas.

Paralelamente, diagnosticou por meio do levantamento de dados e análise que a concentração de empresas existente no Bairro Chácaras Reunidas, em São José dos Campos, está constituída no formato de concentração industrial, isto é, apenas numa concentração de diferentes tipos de empresas sem relação entre si.

E, dessa forma, conclui-se que essas vantagens ou resultados poderão oferecer melhores condições para as empresas perceberem o que realmente ocorre no setor em que atuam, permitindo prospectar, implantar e gerir empreendimentos, como é de se esperar das organizações do conhecimento, como, de resto, de qualquer organização que atue eficazmente no mercado.

Com a pesquisa pode-se constatar que a proximidade geográfica pode causar diferencial para as empresas participantes e o seu sucesso tem reflexos não somente no setor econômico, mas no social e institucional, dada à capacidade de inovação combinada à capacidade de satisfazer a demanda.

A concentração das empresas do Bairro Chácaras Reunidas já atua de forma estável e este trabalho teve como proposta a alavancagem das empresas que como consequência teria a alavancagem da região.

Entretanto, as empresas do Bairro juntamente a ASSECRE poderão utilizar dos conceitos aplicados neste trabalho para obterem vantagens que transformarão em fatores determinantes contra a concorrência. Para tanto, estas empresas e a ASSECRE poderão seguir como sugestão o modelo desenvolvido e apresentado no capítulo 4 (item 4.5) deste trabalho.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALBUQUERQUE, A. F. **Gestão estratégica das informações internas na pequena empresa**: estudo comparativo de casos em empresas do setor de serviços (hoteleiro) da Região de Brotas – SP. Dissertação (Mestrado) - Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2004. Disponível em: <<http://www.ufs.eesc.br>>. Acesso em: 20/01/2005. Horário: 09h13min.
- AMARAL FILHO, J. **Desenvolvimento regional endógeno**: (re)construção de um conceito, reformulação das estratégias. *In*: Revista Econômica do Nordeste, vol. 26, n.º.3, jul./set. Fortaleza, 1995.
- ANDRADE, M. C. **Espaço, polarização e desenvolvimento**. São Paulo: Atlas, 1987.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS (ABNT). **NBR 10.520 - Informação e documentação - Apresentação de citações em documentos**. Rio de Janeiro, 2002.
- _____. **NBR 6.023 - Informação e documentação – Referências - Elaboração**. Rio de Janeiro, 2002.
- BANDEIRA, P. **Participação, articulação de atores sociais e desenvolvimento regional**. Rio de Janeiro: IPEA, 2004.
- BARBOZA, L. C. **Agrupamento (*clusters*) de pequenas e médias empresas**: uma estratégia de industrialização local. Confederação Nacional da Indústria, Conselho de Política Industrial e Desenvolvimento Tecnológico. Rio de Janeiro: CNI/COMPI, 1998.
- BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Org.). **As regiões ganhadoras - distritos e redes**: os novos paradigmas da geografia econômica. Oeiras: Celta, 1994. Título original: “Les régions Qui gagnent - districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique”. Paris: Presses Universitaires de France.
- BECKER, B. K., MIRANDA, M. (orgs.). **A geografia política do desenvolvimento sustentável**. Rio de Janeiro: UFRJ, 1997.

BOISIER, S. E. **Política econômica, organização social e desenvolvimento regional. In:** HADDAD, P. R. Economia Regional: teoria e métodos de análise. Fortaleza: BNB/ETENE, 1989.

BORTOLI NETO, A. **Tipologia de problemas das pequenas e médias empresas.** Dissertação de mestrado, FEA/USP, São Paulo, 1980. Disponível em: <<http://www.fea.usp.br>>. Acesso em: 20/01/2005. Horário: 12h12min.

BRASILEIRO, A. M. **A fusão:** análise de uma política pública. Brasília, IPEA/IPLAN, 1979.

BRITO, A. F.; BONELLI, R. **Políticas industriais descentralizadas:** as experiências européias e as iniciativas subnacionais no Brasil. Rio de Janeiro: IPEA, 2000.

BRITTO, J. (2000) **Análise das características estruturais dos clusters industriais na economia brasileira.** Relatório Final de Pesquisa. Brasília: IPEA- Diretoria de Políticas Setoriais.

CASAROTTO FILHO, N.; PIRES, L. H. **Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local:** estratégias para a conquista de competitividade global com base na experiência italiana. São Paulo: Atlas, 1999.

CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M e SZAPIRO, M. **Proposição de políticas para a promoção de sistemas produtivos locais de micro, pequenas e médias empresas.** Rio de Janeiro. UFRJ, 2002.

CERVO, A L.; BERVIAN, P. A. **Metodologia científica.** 4 ed. São Paulo: Makron Books, 1996.

CHANDLER JR. A. D. *Corporate strategy and structure: some current considerations.* *society.* Oxford: Oxford University, v. 35, n. 2, p. 347 (4), jan./fev.,1997.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA-CNI. **Agrupamentos (aglomerados) de pequenas e médias empresas:** uma estratégia de industrialização local. Brasília: UNB, 1998.

CONFEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO. **A indústria joseense.** 2005. Disponível em: <<http://www.ciesp.sjc.br/historia.htm?>> Acesso em 07/ago./2005

COOKE, P.; MORGAN, K. *The associational economy: firms, regions and innovation*. Oxford: Oxford University, 1997.

DELFIN NETO, A. **Planejamento para o desenvolvimento econômico**. São Paulo: Pioneira, 1966.

DUBEY, V. **Definição de economia regional**. In: SCHWARTZMAN, Jacques. *Economia Regional: textos escolhidos*. Belo Horizonte: CEDEPLAR, 1977.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE MINAS GERAIS-FIEMG. **Cresce Minas: um projeto brasileiro**. Minas Gerais: FIEMG-BH, 2000.

FISCHER, T. **Administração pública como área de conhecimento e ensino: a trajetória brasileira**. In: *Revista de Administração de Empresas*. Rio de Janeiro: FGV, vol. 24, n.º4, 1984.

FLORES, Carlos Eduardo. **Dimensões Sócio Espaciais Derivadas das Teorias Neoclássicas e Marxistas Acerca da Localização Industrial**. Belo Horizonte, 2001. Dissertação (Mestrado) - Instituto de Geociências, Universidade Federal Minas Gerais. Disponível em: <<http://www.ufmg.br>>. Acesso em: 25/02/2006.

GALVÃO, C. A **Sistemas industriais localizados: o Vale do Paranhana o complexo calçadista do Rio Grande do Sul**. Brasília: IPEA, 1999.

GOMES, A. M. C. **Regionalização e centralização política**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1996.

GUEMAWAT, P. **A estratégia e o cenário de negócios: textos e casos**. São Paulo: Bookman, 2002.

GUIMARÃES NETO, L. **Desigualdades e políticas regionais no Brasil: caminhos e descaminhos**. Brasília: IPEA, 1997.

HADDAD, R. P. **Clusters e desenvolvimento regional no Brasil**. In: *Revista Brasileira de Competitividade do Instituto Metas*. Belo Horizonte, ano 1, n. 2, ag./nov., 2001.

HENDERSON, B. D. **As origens da estratégia**. In PORTER e MONTGOMERY, C. A. *Estratégia: a busca da vantagem competitiva*. São Paulo : Campus, 1998.

HIRSCHMAN, A. O. **Estratégia do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **As micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil 2002**. São Paulo, 2005. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/pesquisa_mpe_2001/index_php.htm> Acesso em 09/nov./2005.

_____. **Pesquisa Mensal de Emprego**. São Paulo, 2004.. Disponível em: <[http://www.ibge.gov.br/pme/estatistica/emprego?renda.htm#/>. Acesso em 08/ago./2005.](http://www.ibge.gov.br/pme/estatistica/emprego?renda.htm#/)

_____. **São José dos Campos**. São Paulo, 2005. Disponível em: <[http://www.ibge.gov.br/localidade/dadosestatisticos_sjc.htm#/>. Acesso em 12/ago./2005.](http://www.ibge.gov.br/localidade/dadosestatisticos_sjc.htm#/)

IGLIORI, D. C. **Economia dos clusters industriais e desenvolvimento**. São Paulo: Iglu/Fapesp, 2001.

KEINERT, T. M. M. **Os paradigmas da administração pública no Brasil**. *In*: Revista de Administração de Empresas. Rio de Janeiro: FGV, vol. 34, n. 3, mai./jun., 1994.

KENNEDY, P. **Preparando para o século XXI**. Rio de Janeiro: Campus, 1993.

KRUGMAN, P. R. *Development, geography, and economic theory*. Massachusetts: MIT, 1991.

LAKATOS, E. M., MARCONI, M. A. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 2001.

LINDBLOM, C. E. **O processo de decisão política**. Brasília: UNB, 1981.

LINS, H. N. **Reestruturação industrial em Santa Catarina: pequenas e médias empresas têxteis e vestuaristas catarinenses perante os desafios dos anos 90**. Florianópolis: UFSC, 2000. Disponível em: <<http://www.eps.ufsc.br>>. Acesso em: 23/01/2005. Horário: 16h23min.

LOPES, Rodrigo. **A cidade intencional: o planejamento estratégico de cidades**. Rio de Janeiro: Mauad, 1998.

MARKUSEN, A. **Áreas de atração de investimentos em um espaço econômico cambiante: uma tipologia de distritos industriais**. *In*: Revista do Departamento de Ciências

Econômicas da UFMG. Belo Horizonte: UFMG/FACE/DCE, v. 12, n. 2, dez./2003.
Disponível em: <<http://www.cedeplar.ufmg.br/pesquisas>>. Acesso em 23/01/2005. Horário:
17h12min.

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

MINTZBERG, H.; QUINN, J. B. **O processo de estratégia**. Porto Alegre: Bookman, 1998.

MINTZBERG, H. **Safári de estratégias**. São Paulo: Bookman, 2000.

MYRDAL, G. **Teoria econômica e regiões subdesenvolvidas**. Rio de Janeiro: Saga, 1967.

OLIVEIRA, D. P. R. **Estratégia empresarial: uma abordagem empreendedora**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1991.

PERROUX, F. **A economia do século XX**. Lisboa: Herder, 1964.

PIORE, M.; SABEL, C. *The second industrial divide*. Nova Iorque: Basic Books, 1984.

PIRES, M.S. **Uma metodologia de desenvolvimento competitivo sistêmico baseada em sistemas de pequenas empresas: uma aplicação prática**. Florianópolis, 2000. Tese (Doutorado) - Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina. Disponível em: <http://www.eps.ufsc.br>. Acesso em: 23/01/2005. Horário: 17h27min.

PORTER, M. *Clusters and the new economics on competitions*. Nova Iorque: Basic Books, 1998.

_____ **On competition: estratégias competitivas essenciais**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

_____ **Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior**. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

PREFEITURA MUNICIPAL DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS. **Secretaria do desenvolvimento econômico**. Publicação para consulta interna na Biblioteca da Prefeitura: Gráfica Municipal, 2001.

PYKE, F., BECATTINI, G.; SENGENBERGER, W. *Industrial districts and interfirm co-operation in Italy*. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1990.

REZENDE, V. A. **Indústria nascente, cluster e política industrial**. In: Revista Vanguarda Econômica. São Paulo: FGV, vol. 9, nº 9, 2001.

RICHARDSON, H. **Elementos de economia regional**. Rio de Janeiro: Vozes, 1975.

RUDIO, V. V. **Introdução a projetos de pesquisa**. Rio de Janeiro: Vozes, 1980.

SABOIA, J. **Aglomerções industriais especializadas no Brasil**. Brasília: IPEA, 2000.

SANTOS, E. A. **Indústria e paisagem. A evolução urbano-industrial e a transformação da paisagem**: o caso de São José dos Campos. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, 1993. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/dissertacoes_mestrado/#htm>. Acesso em: 22/01/2005. Horário: 13h07min.

SAXENIAN, A. *Regional advantage: culture and competition*. Cambridge: Harvard University, 1994.

SCITOVSKY, T. **Dois conceitos de economias externas**. In: AGARWALA, A. N. e SINGH, P. **A economia do subdesenvolvimento**. São Paulo: Forense, 1968.

SCHMITZ, H. **Pequenas empresas e especialização flexível em países menos desenvolvidos**. Rio de Janeiro: Vozes, 1998.

SCHUMPETER, J. **Teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SEBRAE - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo. Micro e Pequenas empresas. São Paulo. Disponível em <http://www.sebraesp.com.br>. Acesso em 15/03/2005.

SILVA, L. N. **A quarta onda**: os novos rumos da sociedade de informação. Rio de Janeiro: Record, 2003.

SIQUEIRA, T.V. **Os clusters de alta tecnologia e o desenvolvimento**. In: Revista do BNDES, Rio de Janeiro: BNDES, vol. 10, nº. 19, jun., 2003.

SOUZA, M. C. A. F. **Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial**. Brasília: SEBRAE, 1995.

STEINBERGER, M. **Política de desenvolvimento regional**: uma proposta para debates. *In*: Revista de Administração Pública. Rio de Janeiro: FGV, vol. 22, n.º 2, abr./jun., 1988.

STORPER, M. *The regional world: territorial development in a global economy*. New York: The Guilford Press, 1997.

SUFFI, S. **Desenvolvimento regional**: uma abordagem por meio de *cluster* da saúde. Dissertação Mestrado em Engenharia de Produção. Florianópolis: UFSC, 2002. Disponível em: <<http://www.eps.ufsc.br>>. Acesso em: 23/01/2005. Horário: 10h10min.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais**: a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2000.

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO A APLICADO NA PESQUISA DE CAMPO

CARACTERIZAÇÃO DO BAIRRO

1. Qual o número de empresas no Bairro?
2. Qual é o porte das indústrias do Bairro?
3. Qual o número de empregos gerados pelas empresas do Bairro?
4. Qual é o segmento industrial das empresas do Bairro?
5. Qual é o faturamento gerado pelas empresas do Bairro?
6. Qual é o faturamento dividido por segmento industrial?
7. Há empresas de prestação de serviço situadas no Bairro?
8. Qual o fator de atratividade para as empresas situarem no Bairro?

RELACIONAMENTO INTERNO

1. As empresas do Bairro desenvolvem fornecedores dentro do próprio Bairro?
2. Qual é o setor que mais utiliza fornecedores dentro do Bairro?
3. As indústrias do Bairro utilizam as empresas de prestação de serviço do próprio Bairro?
4. Devido à existência de várias empresas no Bairro há facilidade de fornecedor?
5. A proximidade geográfica das empresas gera sinergia entre elas?

6. Como é esta sinergia?
7. Devido a proximidade e a predominância do segmento industrial gera a rotatividade de mão de obra?
8. Há interação e ou competição entre as empresas?
9. Existe alguma interação da empresas para ações sociais?

RELACIONAMENTO EXTERNO

1. As empresas do Bairro têm relação com associações, universidades, centro de pesquisas?
2. Há uma relação de cooperação entre os fornecedores, clientes e empresas?

ASSOCIAÇÃO DAS EMPRESAS

1. A associação mantém relação com órgãos públicos (Sebrae, Senac, PMSJC)?
2. A associação oferece assessoria para comércio exterior?
3. A associação promove interação entre as empresas como cursos específicos para as empresas?
4. O arranjo recebe ou recebeu algum incentivo direto dos órgãos públicos?

**ANEXO 1 - PROTOCOLO APROVADO PELO COMITÊ DE ÉTICA DA
UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ**