

Aglomerações, arranjos e sistemas produtivos locais: o que são, como se diferenciam e quais as políticas mais adequadas ao seu desenvolvimento?

Carlos Águedo Paiva¹

RESUMO

O objetivo deste trabalho é definir uma tipologia de clusters, pautada em dois critérios: o grau de concentração e centralização capitalista; e o grau de internalização territorial da cadeia produtiva à jusante e à montante, bem como de instituições de governança sistêmica. Posteriormente, procuramos definir uma hierarquia dos distintos padrões de clusters em função da sustentabilidade social, política e macroeconômica dos mesmos. Por fim, delineamos as políticas públicas mais adequadas ao fomento da forma mais democrática e socialmente sustentável de cluster.

Palavras-chave: Aglomerações; Arranjos Produtivos Locais; Sistemas Produtivos Locais; Distritos Industriais Marshallianos; Clusters.

ABSTRACT

AGGLOMERATION, ARRANGEMENTS AND LOCAL PRODUCTIVE SYSTEMS: WHAT ARE THEY, HOW DO THEY DIFFER AND WHAT ARE THE MOST FEASIBLE POLICIES FOR THEIR DEVELOPMENT - The aim of this paper is to define a typology of clusters, based on two criteria: the rate of capitalist concentration and centralization; and the grade of internality of distinct links of a productive chain (from agriculture or mining, to trade) as well as the grade of internality of institutions liable to systemic governance. Subsequently, we try to define a hierarchy of clusters based on their social, political and macroeconomic sustainability. Finally, we present a delineation of public policies required to support the most democratic and socially sustainable type of cluster.

¹ Doutor em Economia pela Unicamp, Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional da Unisc, Coordenador do Núcleo de Desenvolvimento Regional e Urbano da Fundação de Economia e Estatística do Governo do Estado do Rio Grande do Sul.

Keywords: Agglomerations, Local Productive Arrangements, Local Productive Systems, Marshallian Industrial Districts, Clusters.

1) Introdução

Desde Smith, a Ciência Econômica associa a produtividade à divisão do trabalho e, esta, à produção em larga escala (Smith, 1982, caps. 1 e 3). Da conexão smithiana entre escala e produtividade, Marx derivou a tendência do sistema capitalista à concentração e centralização crescente dos capitais (Marx, 1983, Livro I, Cap. 23). Na transição do século XIX para o XX, o economista inglês Alfred Marshall buscou dar uma nova interpretação para a conexão smithiana, distinguindo entre economias internas e externas.

Segundo o autor:

Podemos dividir as economias derivadas de um aumento da escala de produção de qualquer espécie de bens em duas classes: primeira, as dependentes do desenvolvimento geral da indústria; e segunda, as dependentes dos recursos das empresas que a ela se dedicam individualmente, das suas organizações e eficiência de suas administrações. (MARSHALL, 1982, p. 229)

É de se notar que, ao estabelecer uma relação funcional entre economias internas e eficiência administrativa, Marshall já insinua sua crítica à conexão marxiana (pretensamente tecnicista e apressada) entre vantagens de escala e monopolização². Porém, é na teoria marshalliana das economias externas que se encontra a crítica mais original deste autor à teoria marxiana da centralização³.

² Esta crítica será desenvolvida por Marshall em sua teoria das deseconomias de escala. Segundo o autor, a concentração e a centralização estimuladas pelas vantagens internas de escala não são capazes de conduzir à criação e consolidação de monopólios na medida em que, "bem antes que atinja este fim, ... o progresso [do empresário] está sujeito a ser suspenso pela decadência, senão de suas faculdades, ao menos de sua disposição para o trabalho rigoroso. O progresso de sua firma pode ser prolongado, se ele a pode passar a um sucessor aproximadamente tão enérgico quanto ele (os meios para isto e suas limitações práticas são estudados na última parte do capítulo seguinte). Mas o contínuo e rápido crescimento de sua firma requer a presença de duas condições que raro estão associadas numa mesma indústria. Em muitas indústrias um produtor individual pode conseguir consideráveis economias 'internas' mediante um grande aumento de sua produção; em muitas ele pode dar saída facilmente a essa produção; há poucas, entretanto, em que ele possa fazer as duas coisas". (MARSHALL, 1982, p. 244.)

³ Não será gratuita a identificação - diga-se de passagem, pouco rigorosa - proposta por Marshall entre economias externas e "economias da divisão do trabalho pela concentração de grande número de pequenas empresas da mesma espécie numa mesma localidade" (MARSHALL, 1982, p. 238; o grifo é meu). Na realidade, a despeito das economias externas alavancarem a competitividade das pequenas empresas, elas não mantêm qualquer relação de imanência com esta ou aquela forma de organização de mercado, sendo igualmente compatíveis com estruturas e padrões organizacionais oligopólicos ou mesmo monopolistas. Além disso - como veremos exaustivamente ao longo deste trabalho - as "economias externas" não estão circunscritas a aglomerações territoriais de empresas "da mesma espécie". Pelo contrário: é com a internalização ao território de atividades complementares - vale dizer: dos diversos elos de uma determinada cadeia produtiva, constituídos por empresas das mais "diversas espécies" - que as vantagens de aglomeração são maximizadas.

Não deixa de ser irônico que a defesa da potência da ordem competitiva capitalista inerente à teoria marshalliana das economias externas tenha sido marginalizada no interior do debate econômico sobre organização industrial, desde sua formulação - coletânea à constituição das grandes corporações industriais na Europa e nos Estados Unidos - até o final do século XX. Ao longo deste período, o tema das economias externas será virtualmente monopolizado pelos economistas dedicados às áreas de "Regional e Urbana" e "Teoria do Desenvolvimento", onde - na contramão do destino pretendido por Marshall à sua construção - se tornou peça fundamental da crítica à eficácia da ordem mercantil para incorporar regiões e nações que ingressam tardiamente no circuito capitalista⁴.

Ao final do século XX, contudo, o vácuo deixado pela crise dos dois principais paradigmas de desenvolvimento do século XX - o keyneso-fordismo⁵ e o planejamento socialista; ambos assentados na exploração dos ganhos de produtividade inerentes às economias internas de escala - vai alimentar um novo interesse pelas micro, pequenas e médias empresas (doravante, MPMEs) enquanto instrumentos alternativos potenciais de geração de emprego, renda e bem-estar para parcelas crescentemente marginalizadas da população. Um interesse que será fortemente alavancado pelo ressurgimento e pelo extraordinário poder competitivo demonstrado por todo um conjunto de aglomerações de pequenas empresas industriais (os novos "distritos industriais marshallianos") no nordeste italiano e adjacências a partir da segunda metade do século XX.

Prontamente, toda uma vasta literatura econômica e sociológica vai se voltar à interpretação deste ressurgimento de formas pré-oligopólicas de organização industrial⁶, bem como à avaliação crítica da sustentabilidade destas experiências⁷. Não obstante, o resgate da referência marshalliana com vistas à interpretação da potência competitiva das "novas" estruturas industriais se realizará, via de regra, sem o adequado enfrentamento de algumas das carências mais marcantes da construção daquele autor. Em particular, relativamente pouco se avançou no sentido de diferenciar/categorizar as distintas formas de organização de mercado assentadas em vantagens de aglomeração⁸. O que impõe

⁴ A este respeito, veja-se, por exemplo, Myrdal. Segundo o autor: "se as forças do mercado não fossem controladas por uma política intervencionista, a produção industrial, o comércio, os bancos, os seguros, a navegação e.... além disso, outras atividades como a ciência, a arte, a literatura, a educação e a cultura superior se concentrariam em determinadas localidades e regiões, deixando o resto do país de certo modo estagnado. o atual poder de atração de um centro econômico se origina principalmente em um fato histórico fortuito Daí por diante, as economias internas e externas sempre crescentes fortificam e mantêm seu crescimento contínuo às expensas de outras localidades e regiões, onde, ao contrário, a estagnação ou a regressão relativa se tornou a norma." (MYRDAL, 1972, p. 52.)

⁵ Entendido aqui como um padrão de regulação da produção e distribuição, do qual o Estado de bem-estar social é um momento crucial. A este respeito, veja-se Benko e Lipietz, 1994, Introdução.

⁶ Entre as obras de referência do novo debate encontram-se: Piore e Sabel, 1984; Bagnasco, 1988; Porter, 1989; Putnam, 1996 e Krugman, 1998.

⁷ Algumas coletâneas de ensaios traduzem bem este debate. Recomendamos a leitura de duas em particular: Benko e Lipietz, 1994; e Cocco et al. 1999.

⁸ Três exceções importantes encontram-se em Garofoli, 1994; Storper e Harrison, 1994; e Gurisatti, 1999. Até certo ponto, este nosso trabalho pode ser lido como uma tentativa de integrar os pontos de vista distintos destes autores. Nossa principal diferença com os mesmos encontra-se no fato de que, ao invés de introduzirmos novos termos/categorias ao debate, entendemos que seria mais útil resgatar os termos correntes, transformando-os efetivamente em categorias através do resgate e determinação

transtornos não desprezíveis ao debate sobre o tema. Afinal, a discussão acerca dos determinantes (e dos limites) da competitividade de aglomerações territoriais, bem como das políticas públicas mais adequadas à promoção, desenvolvimento e consolidação das mesmas, não pode se realizar adequadamente se os interlocutores têm percepções distintas do significado emprestado a termos (usualmente tratados como sinônimos) tais como aglomerações, clusters, distritos industriais, arranjos e sistemas produtivos locais, etc.

Nossa intenção neste trabalho é: 1) propor uma tipologia de clusters, entendidos aqui como os distintos padrões de organização de mercados caracterizados pela geração coletiva e apropriação privada de vantagens de aglomeração⁹; 2) comparar e hierarquizar as distintas formas de cluster em função da sustentabilidade (macro) econômica, social e política dos mesmos; e 3) apontar, de forma preliminar e não conclusiva, algumas políticas necessárias (ainda que não necessariamente suficientes) para o fomento das formas socialmente sustentáveis de clusters.

2) Da Aglomeração aos Sistemas Produtivos Locais: uma proposta de categorização

Quer nos parecer que a melhor forma de introduzir a teoria marshalliana das economias externas seja através de um questionamento posto por Marshall já na abertura do Capítulo X do Livro IV dos seus Princípios, dedicado às vantagens de aglomeração: por que, a partir de um determinado momento do desenvolvimento da divisão do trabalho, as regiões tendem a abandonar a produção diversificada (voltada ao autoconsumo e/ou ao mercado local) e tendem a se especializar? (MARSHALL, 1982, p. 231.) Que vantagens as empresas extraem da proximidade com suas concorrentes? Não seria mais racional que empresas concorrentes buscassem o maior afastamento possível umas das outras, distribuindo-se de forma homogênea por todo o território?

A resposta de Marshall fará escola. Segundo o autor, a aglomeração de uma determinada indústria ou serviço em um espaço regional pode ter as mais diversas origens¹⁰. Mas o que origina uma aglomeração é distinto do que a sustenta e a faz desenvolver-se. Uma vez originada, uma aglomeração tende a se reproduzir e a se aprofundar por determinações distintas daquelas que lhe deram origem¹¹.

⁹ rigorosa do sentido usual de termos tais como "aglomeração" (concentração espacial de entes homogêneos ou fracamente diferenciados), "arranjo" (combinação de entes diferenciados associados por vínculos de dependência não consolidados) "sistema" (estrutura lógica das relações de dependência que vinculam os entes diferenciados).

⁹ A tradução literal do vocábulo inglês "cluster" é aglomeração. Não obstante, este vocábulo já adquiriu sentido próprio e específico em Economia - onde representa qualquer forma de mercado baseada em vantagens de aglomeração -, não cabendo mais traduzi-lo ou operá-lo em sentido vulgar nesta ciência.

¹⁰ "São muitas as ... causas que [determinam a] localização de indústrias, mas as principais [são] as condições físicas, tais como a natureza do clima e do solo, a existência de minas e de pedreiras nas proximidades, ou um fácil acesso por terra ou mar". (MARSHALL, 1982, p. 232)

¹¹ "São tais as vantagens que as pessoas que seguem uma mesma profissão especializada obtêm de uma vizinhança próxima, que desde que uma indústria escolha uma localidade para se fixar, aí permanece por longo espaço de tempo". (MARSHALL, 1982, p. 234)

A especialização de um determinado "sítio" (que pode ser uma rua de um bairro, um bairro de uma cidade, uma cidade de uma região, ou uma região de um estado) **em uma atividade particular é o que chamamos de aglomeração.** Desde o início ela se torna um fator de atração de compradores e de fornecedores para aquela região. Se para pequenas compras pode não valer a pena se deslocar até o local onde se encontra o maior número de produtores e/ou vendedores, grandes compras não podem ser feitas sem levantamento de preços. E os sítios especializados são o local preferencial para qualquer levantamento de preços. O que significa dizer que as firmas que não se localizarem naquele sítio podem perder visitas e clientes importantes, decididos a comprar em grande quantidade (MARSHALL, 1982, p. 235).

Assim como para os clientes, para os fornecedores é mais fácil visitar as firmas que se encontram concentradas em um determinado espaço do que aquelas dispersas no território. De forma que as firmas que fazem parte de uma aglomeração são as primeiras a conhecer e a poder incorporar as "novidades", as "inovações", seja em matérias-primas, seja em maquinário, seja em processos ou em produtos finais, desde que estas inovações sejam comercializáveis e contem com representantes (MARSHALL, 1982, p. 241).

Na medida em que a aglomeração cresce, ela passa a atrair para o entorno os produtores das principais matérias-primas e insumos utilizados pelas empresas que a compõem. O que induz mais firmas compradoras a se instalarem perto dos fornecedores. E vice-versa, num círculo virtuoso sem fim pré-estabelecido. E onde há muitas firmas instaladas, os melhores trabalhadores especializados vão procurar emprego. E ali se instalam escolas técnicas no entorno. E se instalam firmas de assistência técnica. E firmas especializadas em vendas dos produtos da região (inclusive para os distantes e difíceis mercados externos). O desenvolvimento deste conjunto de círculos concêntricos de firmas e agências de capacitação produtiva no entorno da aglomeração, a transforma. Na realidade, **já não temos aqui uma mera aglomeração, mas um verdadeiro arranjo produtivo local (APL).**

Há todo um conjunto de diferenças entre uma aglomeração e um arranjo produtivo. No centro destas diferenças encontra-se o fato de que um conjunto de atividades geradoras de emprego e renda vive à ilharga de uma atividade nuclear. O que, desde logo, não nos permite mais avaliar as conseqüências do desenvolvimento (ou da crise) da atividade nuclear a partir de recortes setoriais. Na verdade, em um APL, a diferença entre emprego direto e emprego indireto torna-se cada vez mais sutil; no limite, torna-se imperceptível¹².

Esta crescente indistinção – no plano geográfico, no plano temporal, no plano da rede de conhecimentos solicitados – entre emprego direto e indireto tem conseqüências importantíssimas para a política econômica. A conseqüência positiva mais importante é que só se alcança alavancar significativamente o emprego sistêmico se se alcança alavancar as

¹² Existe uma diferença de fundo entre o emprego de um torneiro mecânico que trabalha em uma matrizaria não especializada, que apenas eventualmente faz "matrizes para solados de calçado" e o emprego de um torneiro mecânico de uma matrizaria especializada e totalmente voltada (no plano das relações comerciais, formação dos trabalhadores, maquinário especializado, etc.) ao atendimento do sub-setor de solados no interior de um arranjo produtivo calçadista. O emprego do primeiro não é diretamente abalado pela crise do setor calçadista; apenas o grau de utilização da capacidade produtiva da matrizaria o é. O emprego do segundo depende diretamente da dinâmica das vendas de calçados.

vendas e a produção do núcleo do arranjo produtivo. Os estímulos ao núcleo se multiplicam velozmente no âmbito do mesmo território. A principal conseqüência negativa é que uma crise que afete a competitividade do núcleo (a partir, por exemplo, do ingresso de novos competidores no mercado e/ou de uma política cambial perversa ao arranjo) não se circunscreve ao mesmo, mas tende a levar de roldão um amplo conjunto de setores que apenas formalmente são independentes.

Não obstante, há que se ver que, se o arranjo produtivo se encontra efetivamente consolidado, ele não apenas se mostra mais resistente aos choques adversos (a partir da consolidação da competitividade sistêmica), mas também se mostra mais apto a mudar de núcleo¹³. Apoiar este processo de deslocamento nas crises prolongadas dos núcleos sistêmicos tradicionais torna-se, inclusive, uma das tarefas centrais dos gestores da política regional de desenvolvimento econômico.

O problema é que é muito difícil direcionar a dinâmica de um arranjo produtivo; porquanto este carece de estruturas de governança. Na verdade, **quando um APL constitui estruturas de governança, ele deixa de ser um mero arranjo e passa a ser um sistema produtivo local (SPL)**. Esta é uma outra transição, tão ou mais complexa que a transição de aglomeração para arranjo produtivo. E também ela tem a sua história de desenvolvimento. Senão vejamos.

A diversidade e complexidade dos arranjos produtivos e os conflitos internos (entre fornecedores e clientes, entre trabalhadores e empresários, entre industriais e agentes comerciais, etc.) que lhes são inerentes estimulam a criação de instâncias de congraçamento e organização dos agentes produtivos. E formam-se círculos de empresários. E círculos de operários. E de trabalhadores do conhecimento.

A velocidade e consistência deste movimento vão depender dos padrões culturais de sociabilidade e de estímulo à integração e ao controle do oportunismo individualista. Ou, nos termos consagrados por Putnam (1996, pp. 100 e segs.), a velocidade e a consistência deste movimento vai depender do grau de consolidação da “comunidade cívica”. É desta primeira que brota a possibilidade de acumular-se “capital social” nos arranjos produtivos. Vale dizer: a capacidade de cada arranjo produtivo constituir as bases de seu sistema de governança depende de se há (ou não!) uma tradição de congraçamento (e trabalho voluntário em prol do congraçamento) na comunidade. Quando há esta tradição, é natural que a comunidade passe a se organizar em torno do trabalho coletivo. E a conversa cotidiana – que tem no trabalho coletivo um mote natural – vira troca de experiências e informações, alavancando a capacidade inovativa do sistema¹⁴ e a capacidade de superação dos

¹³ Assim é que, por exemplo, o núcleo do arranjo coureiro-calçadista no Rio Grande do Sul ainda é o setor produtor de calçados femininos; mas a participação das firmas produtoras de componentes (plásticos, metálicos, têxteis, de madeira, etc.) e de máquinas-ferramenta no valor agregado sistêmico vem crescendo a taxas superiores à participação do núcleo. O que abre a possibilidade de um deslocamento do núcleo do arranjo produtivo para nichos que, hoje, se encontram em sua periferia. A este respeito, veja-se Paiva e Campregher, 2002.

¹⁴ Em um arranjo produtivo consolidado, “os segredos da profissão deixam de ser segredos, e, por assim dizer, ficam soltos no ar, de modo que as crianças absorvem inconscientemente grande número deles. Aprecia-se devidamente um trabalho bem feito, discutem-se imediatamente os méritos de inventos e



recorrentes dilemas de ação coletiva que se impõem em todo e qualquer ambiente competitivo. Estas são as funções centrais do capital social enquanto fator de produção.

Mas isto não é tudo. Onde há tradição comunitária, a recorrência de compras e vendas e de trocas de informação faz nascer relações de fidelidade entre clientes e fornecedores. Relações de fidelidade que estimulam a especialização de cada firma num determinado elo da produção, num determinado foco. O que aprofunda a divisão do trabalho no sistema, a especialização e, por conseqüência, a capacidade de cada firma operar, no seu nicho específico, com instrumentos de produção de última geração¹⁵; alavancando a competitividade dos produtos do sistema.

E não só entre clientes e fornecedores tende a se aprofundar a solidariedade. Também entre concorrentes começa a haver intercâmbio, troca e trabalho conjunto. E nascem redes de produtores, que definem uma estratégia comum e estipulam preço e qualidade mínimos para que cada produtor obtenha o certificado de origem. Que é um novo tipo de “marca”; uma marca que garante um padrão de qualidade referencial, sem negar a diferenciação competitiva entre os diversos produtores.

Sem ser condição sine qua non (dadas as particularidades de cada mercado e segmento produtivo no que diz respeito aos padrões de realização e marketing), a constituição de instituições públicas não-governamentais voltadas à avaliação da qualidade da produção de cada firma e à distribuição de certificados/marcas de origem é um indicador privilegiado de transição da condição de arranjo (APL) para a condição de sistema (SPL). E isto não apenas porque tais instituições só se consolidam a partir da definição de critérios de inclusão/exclusão sancionados coletivamente, sendo, portanto, uma manifestação da construção de estruturas internas de governança. O mais importante é que esta estrutura de governança em particular pressupõe a tomada de consciência por parte dos agentes de quais sejam as particularidades e vantagens competitivas específicas da produção local, permitindo-lhes definir as linhas mestras de sua ação estratégica coletiva: a defesa de certos padrões particulares de qualidade indissociáveis da reputação e da realização externa da produção local. O que se processa aqui é a conscientização do que a comunidade produtiva “é” e do que “quer e pode ser”. Ou, parafraseando Hegel: a comunidade produtiva que, até então era apenas “em si”, passa a ser uma comunidade produtiva “parasi”, auto-consciente de si enquanto unidade contraditória de interesses; condição (esta sim) sine qua non do planejamento do futuro e do enfrentamento coletivo e concertado dos desafios internos e externos interpostos à reprodução ampliada do sistema.

melhorias na maquinaria, nos métodos e na organização geral da empresa. Se um lança uma idéia nova, ela é imediatamente adotada por outros, que a combinam com sugestões próprias e, assim, essa idéia se torna uma fonte de outras idéias novas”. (MARSHALL, 1982, p. 234).

¹⁵ Nos termos de Marshall: “... a utilização econômica de máquinas de alto preço pode muitas vezes ser realizada numa região em que exista uma grande produção conjunta da mesma espécie, ainda que nenhuma das fábricas tenha um capital individual muito grande, pois as indústrias subsidiárias, devotando-se cada uma a um pequeno ramo do processo de produção e [trabalhando] para muitas das... fábricas... suas vizinhas, podem empregar continuamente máquinas muito especializadas, conseguindo utilizá-las rendosamente, embora o seu custo original seja elevado e sua depreciação muito rápida. (MARSHALL, 1982, p. 234).

3) Distritos Industriais Marshallianos e Clusters Especificamente Capitalistas

Como vimos na Introdução deste trabalho, o tema das economias externas é filho de um debate mais amplo, acerca da capacidade de resistência das MPMEs à ameaça das vantagens internas de escala das grandes empresas. Esta importante dimensão do debate foi resgatada a partir do interesse despertado pela experiência da Terceira Itália. E, a despeito de sua inconclusão no plano mais geral, algumas das polêmicas abertas nos anos 80 já foram superadas.

Desde logo, não há mais espaço para dúvida acerca de três pontos: 1) os diversos segmentos e ramos industriais não são igualmente abertos à participação de MPMEs; 2) não são todos os setores produtivos que extraem vantagens da aglomeração territorial; 3) mesmo dentre os que o fazem, a aglomeração territorial é condição necessária, mas não suficiente, para a emergência de formas, não oligopólicas de organização industrial. Analisemos este ponto ordenadamente.

Em diversos setores industriais, a escala técnica e econômica mínima de operação é tão elevada, que se torna impeditivo o ingresso de MPMEs. Este é o caso da maior parte da indústria de mineração (como, por exemplo, a de Petróleo, que exige grandes estruturas de engenharia para extração, armazenamento e transporte do óleo), dos serviços industriais de utilidade pública (geração e distribuição de energia, extração e distribuição de gás, telefonia, construção e manutenção de ferrovias e portos, etc.), bem como de parcela expressiva de indústrias de processo contínuo (petroquímica, siderurgia, etc.), que são impermeáveis à divisão das atividades internas (desintegração vertical)¹⁶.

De outro lado, em alguns setores industriais de processo descontínuo (vale dizer, de processo manufatureiro), a desintegração vertical pode ser levada à frente visando, justamente, a segmentação territorial dos distintos momentos da produção. Um exemplo deste caso é dado pela indústria de cigarros. Não resta dúvida de que um fabricante de cigarros teria vantagens em se alocar nas proximidades da produção e processamento primário de fumo: esta alocação deprimiria seus custos de transação¹⁷ com fornecedores e seus custos de transporte com matérias-primas. Não obstante, uma tal alocação tenderia a ampliar significativamente seus custos de distribuição. E isto porque o cigarro, uma carteira de cigarros não é apenas "fumo + papel", mas "fumo + papel + ar"; de forma que um

¹⁶ A este respeito, veja-se Becattini, 1994, p. 22 e Dunford, 1994, p. 232. Vale observar, contudo, que se o ingresso do pequeno capital em determinados empreendimentos é circunscrito por determinações "técnicas" (de escala mínima eficiente), estes limites são dinâmicos e vêm sendo tensionados e alargados cotidianamente. Em especial, naquelas regiões onde vicejam os distritos industriais marshallianos. Afinal, os DIMs são fontes de uma demanda particular por máquinas e equipamentos flexíveis e baratos, adequados à disponibilidade relativa de recursos financeiros e recursos humanos das empresas que operam em seu interior. Uma demanda que passa a incidir sobre produtores de máquinas (inclusive, sobre as MPMEs do setor) e que propõe a subversão do sentido do progresso técnico especificamente capitalista (poupador de mão de obra). Na medida em que esta subversão transborda para o conjunto do setor de máquinas-ferramentas e demais bens de capital, a depressão da escala mínima competitiva de operação tende a se alastrar pelos mais diversos setores (malgrado exceções, e respeitadas as especificidades dos distintos mercados).

¹⁷ Sobre a categoria "custos de transação", vide Coase, 1937.

container de fumo prensado transforma-se em diversos containers de cigarro. Ora, se os custos de transporte da mercadoria final correspondem a uma parcela expressiva dos custos totais desta indústria (e este é o caso), então as fábricas de cigarro devem se localizar nas proximidades dos centros consumidores e/ou de terminais multimodais de transporte; ao invés de privilegiarem a proximidade com seus fornecedores.

Mas – poder-se-ia perguntar – a desterritorialização da cadeia não estaria prejudicando a capacidade inovativa da mesma, tendo em vista as circunscrições à troca de experiências entre agentes dos distintos elos? Sem dúvida. Só que, ao contrário de outros segmentos produtivos, a competitividade das empresas que ocupam o núcleo desta cadeia – os produtores de cigarro – não depende fundamentalmente de transformações no processo de produção de seu principal insumo. Na realidade, poderíamos dizer que cigarro é "fumo + papel + ar + máquinas + marca". Mais: são estes dois últimos elos – que alavancam as economias internas de escala e, conseqüentemente, as grandes firmas em detrimento das MPMEs – que definem a competitividade das empresas. O que equivale a dizer que a proximidade essencial às produtoras de cigarro é a que estas estabelecem com os produtores destes dois últimos insumos – máquinas e marcas –, e não com os produtores da commodity "fumo".

Por fim, mesmo aqueles segmentos industriais que retiram expressiva vantagem competitiva da proximidade com seus fornecedores e concorrentes não necessariamente se organizam nas formas democráticas e igualitárias dos distritos industriais marshallianos. E isto na medida em que, dentre os diversos elos que compõem uma determinada cadeia produtiva, alguns deles podem comportar características técnicas e/ou mercadológicas que alavancam a competitividade das grandes plantas e/ou empresas, em detrimento das MPMEs. Este parece ser o caso típico da indústria automobilística contemporaneamente. Tal como na indústria de cigarros, a marca é um fator crucial de competitividade¹⁸. Não obstante, a necessidade de acelerar a obsolescência dos veículos em circulação, compromete a indústria automobilística com a alteração sistemática (via de regra, anual) do design, bem como dos recursos e acessórios disponibilizados para as diversas versões de uma mesma linha de veículos. O que implica numa exigência de flexibilidade da oferta de peças e acessórios para veículos.

Ora, por mais que a recente integração de sistemas de informação computadorizada e máquinas-ferramenta tenha exponenciado a flexibilidade de sistemas produtivos máquina-intensivos, ainda é verdade que o homem – ou, antes, o trabalho humano – é o fator de produção mais flexível que existe. Na realidade, o trabalho é a condição necessária e suficiente da flexibilização econômica dos sistemas naturais e dos sistemas de máquinas. Vale dizer: as plantas máquina-intensivas (que incidem em um custo fixo superior, impondo barreiras de capital ao ingresso de MPMEs) tendem a ser menos flexíveis que as plantas trabalho-intensivas (cujas barreiras à entrada definidas pelo volume de imobilização inicial são baixas). Simultaneamente, as empresas de menor porte apresentam vantagens internas

¹⁸ Até mesmo porque marcas consagradas são as que dispõem de um maior número de representantes regionais e, portanto, são capazes de fornecer assistência técnica e todo o conjunto de serviços pós-venda a custos menores.

de comunicação e controle que alavancam sua capacidade de adaptação às demandas e informações de um mercado cambiante. E o resultado desta dupla determinação é que empresas intensivas de porte intermediário ou pequeno são as mais aptas a alterarem com rapidez e eficiência suas linhas de produção. No que nos diz respeito aqui, as MPMEs são as mais aptas a minimizarem os custos (e maximizarem os benefícios para si, e para a cadeia produtiva na qual estão envolvidas) de alterações no design e nas demais características de um determinado insumo industrial. De forma que a opção de empresas de grande porte, que operam em mercados com as características da indústria automotiva, de terceirizar a produção dos insumos industriais submetidos a alterações sistemáticas para MPMEs é estritamente racional em termos econômicos. Assim como será estritamente racional aproximar geograficamente estas “terceiras empresas” das plantas montadoras, com vistas a deprimir os custos de transação e de transporte e aprofundar os elos de (inter) dependência das terceirizadas com a empresa pólo.

Ora, as indústrias acima referidas são incompatíveis com o padrão de organização industrial que caracteriza os **distritos industriais marshallianos (DIMs)**. Estes se caracterizam exatamente por serem **clusters** (não importando o grau de desenvolvimento dos mesmos, se são meras aglomerações, ou se já atingiram os estágios de APLs ou SPLs) **de MPMEs**. Diferentemente, os clusters caracterizados pela presença (e, via de regra, pela hegemonia) de grandes empresas não se estruturam como distritos marshallianos, mas como **clusters especificamente capitalistas (CECs)**. O que equivale a dizer que existem 6 tipos de clusters, definidos a partir do cruzamento de duas medidas: 1) o grau de integração vertical no território da cadeia produtiva e de serviços, à montante e à jusante; 2) o grau de concentração e centralização industrial nos distintos elos da cadeia produtiva regional do cluster. O primeiro critério nos diz se o cluster é uma mera aglomeração (chamemo-la, por analogia, AGL), um arranjo (APL), ou um sistema (SPL); o segundo nos diz se o cluster é marshalliano (DIM) ou especificamente capitalista (CEC)¹⁹.

4) As vantagens dos SPL-DIMs sobre as demais formas de clusters

Acima, procuramos defender o ponto de vista de que os SPLs correspondem à forma mais desenvolvida, competitiva e dinâmica dos clusters. Mas haveria como hierarquizar objetivamente as formas marshallianas e especificamente capitalistas dos clusters? ...

Sem dúvida, esta não é uma questão trivial. De uma perspectiva marxista ortodoxa²⁰, a defesa (analítico-teórica e/ou utópica) de um sistema de produção baseado na pequena

¹⁹ O que nos deixa com 6 formas de organização em cluster: AGL-DIM; APL-DIM; SPL-DIM; AGL-CEC; APL-CEC; SPL-CEC. As AGL-CEC (que caracterizou a Detroit dos anos 20 aos 50) são cada vez mais raras. Dada a hegemonia de empresas de grande porte, os clusters especificamente capitalistas usualmente já nascem com regras e, por vezes, com estruturas de governança tão claras e hierárquicas que os colocam numa espécie de limbo entre o SPL e a empresa fordista.

²⁰ Entendido o marxismo ortodoxo, aqui, em seu sentido vulgar, como o apego à escritura de Marx e não ao seu método. Para a crítica desta acepção (anti-dialética) de ortodoxia, veja-se o ensaio “O que é marxismo ortodoxo?”, em Lukács, 1974, cap. 1.

propriedade na maturidade do capitalismo é uma manifestação de conservadorismo²¹. De outro lado, Marx é o grande teórico da insustentabilidade macroeconômica e sócio-política do capitalismo monopolista; que este autor contrapõe à sustentabilidade (contraditória e dinâmica) das ordens mercantis simples e capitalista competitiva. No capitalismo monopolista, a concentração e centralização dos capitais e a crescente negação do trabalho vivo estruturalizam as circunscrições de mercado à reprodução ampliada e revelam a fratura entre a igualdade formal (da cidadania universal) e a desigualdade real (que contrapõe capitalistas e trabalhadores) imanente ao sistema. Em suma: em oposição àquelas ordens mercantis caracterizadas por baixas barreiras à entrada nos diversos setores produtivos, o capitalismo maduro aprofunda e revela as contradições do sistema, tornando-o insustentável nos planos macroeconômico, social e político.

Asolução desta contradição em Marx é simples: se a reprodução ampliada da ordem mercantil competitiva (insustentável no plano **microeconômico**) conduz ao capitalismo monopolista, o qual é insustentável nos planos **macroeconômico**, político, social e cultural, é o modo de produção capitalista que tem de ser superado e substituído por um sistema que realize a igualdade formal em bases sustentáveis nos planos micro e macroeconômicos: o socialismo.

Feliz ou infelizmente, na entrada do terceiro milênio, esta solução de Marx não pode mais ser simplesmente “postulada”. Para além da crise (virtualmente universal) dos “socialismos reais”, o ressurgimento pujante de distritos industriais marshallianos em diversas regiões e países do mundo alimentou todo um conjunto de investigações em torno da pertinência e consistência de políticas sociais e econômicas voltadas a emprestar sustentabilidade **microeconômica** a estas formas de organização produtiva.

No bojo da crise dos socialismos reais o resgate do projeto social e econômico “pequeno burguês” recebeu apoio expressivo da filosofia política contemporânea. Em seu trabalho maior – Uma Teoria da Justiça – John Rawls defende o ponto de vista de que a equidade de oportunidades é o fundamento da justiça. Vale dizer: *coeteris paribus*, quanto mais equitativa a distribuição da **propriedade** – e não meramente da renda, mas dos **meios de produção e trabalho** – tanto maior é o bem-estar. O que conduz a uma crítica particular do keyneso-fordismo e de todas as políticas de redistribuição de renda via prestação gratuita de serviços públicos, por oposição à redistribuição de propriedade.

Nos termos de Rawls:

... um estado de bem-estar social... [é compatível com] grandes desigualdades hereditárias de riqueza, que são incompatíveis com o valor equitativo das liberdades políticas..., como também [com] grandes disparidades de ganho que violam o princípio da diferença. Embora se esforce para assegurar a igualdade equitativa de oportunidades, o sistema é insuficiente, ou ainda ineficaz, dadas as disparidades de riqueza e influência política por elas permitidas.

²¹ De acordo com o autor, “as camadas inferiores da classe média, como o pequeno comércio, pequenas firmas, artesanatos e campesinato, todos se voltam contra a burguesia por se sentirem ameaçados por ela em sua existência. Sob esse aspecto, porém, não podem ser consideradas revolucionárias e sim conservadoras e até mesmo reacionárias, pois visam fazer retroceder o processo histórico.” (MARX e ENGELS, 1983, p. 27.)

Em contraste, em uma democracia da propriedade particular o objetivo é levar a cabo a idéia de sociedade como um sistema eqüitativo de cooperação ao longo do tempo entre os cidadãos como pessoas livres e iguais. Dessa forma, as instituições básicas devem desde o princípio conceder aos cidadãos em geral, e não apenas a uns poucos, os meios produtivos que lhes permitam ser membros totalmente cooperativos de uma sociedade. A ênfase recai sobre a crescente dispersão... da propriedade de ... recursos, por intermédio [da circunscrição do] direito de sucessões, sobre a igualdade eqüitativa de oportunidades asseguradas por provisões para a educação, treinamentos técnicos e coisas afins, e também sobre as instituições que dão sustentação ao valor eqüitativo das liberdades políticas.²²

De outro lado, no plano da teoria econômica, a consistência da tese marxiana da insustentabilidade macroeconômica do capitalismo maduro (por oposição ao competitivo) foi demonstrada nos trabalhos antológicos de Kalecki (1983) e Steindl (1983). Mais exatamente, Kalecki (1983, Cap. 2) demonstrou que a distribuição da renda é função inversa das barreiras à entrada, que definem o grau de monopólio do sistema e a produtividade do trabalho²³. Afinal, quanto menores as barreiras à entrada: 1) maior a disputa por parte das empresas para conquistar clientes, o que impõe a depressão do mark-up, com conseqüências positivas sobre o salário real; e 2) maior a parcela dos trabalhadores que pode se auto-empregar, bem como empregar uma outra parcela da população trabalhadora a partir da adoção de padrões produtivos pouco intensivos em capital e intensivos em trabalho vivo²⁴.

²² Rawls, 1997, pp. XVIII e XIX. Em nosso trabalho de doutorado, procuramos demonstrar que a teoria da justiça de Rawls é consistente com a teoria do valor e da exploração de Marx (PAIVA, 1998, p. 135 e segs). O ponto de união entre ambas é a teoria aristotélica da justiça nas trocas, baseada na eqüidade objetiva dos valores intercambiados. A importância da contribuição de Rawls encontra-se no fato de emprestar a esta conclusão o padrão de rigor da filosofia analítica. No plano da teoria da História, a contribuição de Rawls encontra-se no fato de que, ao explicar a relação entre eqüidade e justiça, este autor contribui para a compreensão da relação entre padrões relativamente democráticos de distribuição da propriedade e sustentabilidade política e social das formações sócio-econômicas concretas.

²³ Na modelagem mais conhecida do sistema kaleckiano de distribuição – que se encontra no segundo capítulo da Teoria da Dinâmica Econômica, a produtividade do trabalho é indicada pelo parâmetro “j”, que corresponde à razão média entre dispêndios com insumos e salários (KALECKI, 1983, p. 21 e 22). Mais exatamente, se a distribuição é medida pela participação dos salários na renda (W/Y), então, para Kalecki

$$W/Y = W / [p(W + M) + W] = 1 / [p(1 + j) + 1],$$

onde p é o mark-up sobre os custos diretos e M é o total dispêndio com insumos.

²⁴ É bom lembrar que os movimentos redistributivos em Kalecki não se definem no mercado de trabalho (responsável tão somente pela determinação da taxa nominal de salários), mas no mercado de produto (responsável pela determinação do nível geral de preços). Para ser mais claro: em Kalecki, a distribuição é função do salário real, que é função do salário nominal e do nível geral de preços (NGP). E numa economia fechada, o NGP tende a se colar o salário nominal, retirando toda e qualquer eficácia à disputa salarial por parte dos sindicatos. Contudo, esta assertiva tem de ser relativizada numa economia aberta. Nela não é possível a transferência para os preços de toda e qualquer elevação dos salários nominais. O que implica em reintroduzir o mercado de trabalho no interior da equação distributiva; ainda quando subordinado às determinações do grau de monopólio e produtividade. A este respeito, veja-se Paiva, 1998, p. 316 e segs.

Estes dois movimentos determinam que, para um mesmo valor dos gastos autônomos, serão maiores o emprego, a massa de salário, a renda e o grau de utilização da capacidade instalada. O que se resolve em estímulos à sustentabilidade do crescimento econômico, por oposição à reversão endôgena, típica de economias capitalistas fortemente oligopolizadas²⁵.

Mas não só a utilização da capacidade instalada e o investimento ordinário são alavancados nas formas mais competitivas de organização de mercado. Ao contrário do que chegou a pretender o próprio Schumpeter em sua maturidade²⁶, a oligopolização não alavanca (pelo menos, não necessariamente) o processo inovativo. Em inúmeros mercados, quanto menores as barreiras à entrada, mais intensas e freqüentes são as inovações e, por conseqüência, mais intensas e freqüentes os investimentos extraordinários²⁷. E isto por duas razões, ambas vinculadas aos distintos padrões de imobilização que caracterizam GEs e MPMEs. O fato das MPMEs serem intensivas em trabalho vivo e capital humano, determina a emergência de um potencial produtivo e investigativo excedente (vis-à-vis a demanda do gargalo do sistema, seja ele o mercado ou a capacidade produtiva instalada) que pode e deve ser canalizado para inovações. Por outro lado, as taxas superiores de imobilização que caracterizam as GEs as tornam mais refratárias a inflexões radicais nas linhas de produto e nas trajetórias tecnológicas adotadas, uma vez que tais movimentos sempre implicam na aceleração (e elevação dos custos) da depreciação de máquinas, dispêndios com P&D, dispêndios com propaganda, estoques de insumos não processados, etc.

Não obstante, como Marx corretamente já havia observado, os benefícios políticos, sociais e macroeconômicos das MPMEs não garantem sustentabilidade microeconômica a um sistema produtivo baseado nas mesmas. E os argumentos de Marshall em defesa da sustentabilidade das MPMEs organizadas em DIMs não são suficientes para contrarrestar a crítica marxiana. Afinal, o que Marshall conseguiu demonstrar foi tão somente que as MPMEs organizadas em clusters são capazes de se apropriar de vantagens externas de escala que as tornam mais **resistentes** ao processo de centralização; mas não as tornam mais **competitivas** que as GEs. Na verdade, nem mesmo nos segmentos industriais que se beneficiam de vantagens de aglomeração está garantida a sobrevivência de MPMEs. Parcela não desprezível destes segmentos evoluem para formas especificamente capitalistas de clusters, onde a rentabilidade e a sustentabilidade microeconômica de longo prazo das MPMEs é função (entre outros fatores) dos interesses estratégicos e da capacidade competitiva da empresa líder. Mesmo aquelas cadeias produtivas em que nenhum dos seus

²⁵ A este respeito, veja-se Kalecki, 1983, cap. 9; e Steindl, 1983, cap.

²⁶ Veja-se o capítulo VIII, de Schumpeter, 1984. Esta perspectiva contrasta com a leitura apresentada na Teoria do Desenvolvimento Econômico, onde o ponto de partida do desenvolvimento é uma economia de concorrência perfeita na qual os empresários têm livre acesso ao financiamento bancário (Schumpeter, 1983, caps. 1 e 3).

²⁷ Diferenciamos investimento “ordinário” e “extraordinário” por suas determinações: o primeiro é o que se realiza em função da necessidade de adequar a capacidade instalada à demanda prevista, e independe de quaisquer modificações nos padrões técnico-produtivos; o segundo é o investimento que se realiza em função da necessidade de adequar a estrutura de capital fixo da empresa ao (novo) paradigma técnico-produtivo.

elos especificamente industriais tendem à monopolização²⁸, correm o risco de controle especificamente capitalista na ponta da “realização”, através do controle (por vezes, cruzado) de tradings, marcas e grandes lojas de departamento²⁹.

5) Conclusão

Os argumentos acima esgrimidos conduzem a uma conclusão bem determinada: sem políticas públicas voltadas ao fomento das MPMEs, em particular daquelas portadoras de maior sustentabilidade microeconômica – vale dizer, daquelas organizadas SPL-DIMs –, o processo de concentração e centralização dos capitais anunciado por Marx tende a se impor, bem como suas consequências sócio-econômicas perversas.

Malgrado as contribuições originais e louváveis daqueles autores que, de Piore a Ptunam, vêm se debruçando sobre o caso “terceiro italiano”, ainda não existe qualquer consenso acerca das políticas públicas “suficientes” para a promoção de SPL-DIMs ou, de forma mais geral, “suficientes” para emprestar sustentabilidade microeconômica de longo prazo às MPMEs. Não obstante, já existem alguns consensos no plano das políticas públicas “necessárias” a este objetivo.

Em primeiro lugar, parece ser necessário disseminar a cultura empreendedora, a partir de um processo de educação para o trabalho autônomo. Um processo educacional que envolve o ensino formal e técnico, mas os transcende, avançando para estratégias de disseminação de competências administrativas através do subsídio público a consultorias empresariais. No mesmo sentido, é preciso não só desburocratizar o processo de criação (e fechamento) de MPMEs, como apoiá-lo, através do deslocamento para o poder público de parte das responsabilidades e ônus inerentes ao mesmo.

Além disso, é preciso driblar as circunscrições ao financiamento de pequenos empreendimentos assentados nas usuais carências de garantias reais do empreendedor não capitalista. Sistemas de “aval solidário”, que mobilizam conjuntamente empresários, associações de classe e instituições públicas, parecem ser a alternativa mais viável de enfrentamento desta importante circunscrição financeira.

Simultaneamente, é preciso que o poder público adote uma postura ativa no controle de monopólios, inclusive, se necessário, ingressando como competidor em mercados que tendem a oligopolização, como é o caso do sistema financeiro e dos sistemas de comercialização internacional. Como já vimos (ao tratarmos da transição de APL para SPL), uma estratégia bem sucedida de redistribuição do valor agregado em uma dada cadeia industrial para os seus elos mais competitivos é a “certificação de origem”, que funciona como um simulacro territorial das “marcas”. Por isto mesmo, apoiar o desenvolvimento de estruturas certificadoras é uma tarefa pública fundamental de alavancagem do poder competitivo das MPMEs clusterizadas.

²⁸ Como é o caso daquelas cadeias industriais intensivas em design (vestuário, calçados, mobiliário, objetos de decoração, etc.) em que a instabilidade dos padrões de produção (e, assim, as vantagens da flexibilidade imanente às MPMEs e à baixa imobilização) é levada ao limite.

²⁹ Sobre este ponto, veja-se Garofoli, 1994

No mesmo sentido, é preciso que se adote uma política fiscal e tributária de apoio às MPMEs e à geração de emprego. Na realidade, estas são duas faces da mesma moeda: diferenciar as alíquotas dos impostos pagos por MPMEs e GEs e limitar os tributos associados à folha de pagamentos são duas formas distintas e complementares de apoio ao desenvolvimento de padrões produtivos intensivos em trabalho vivo e capital humano; vale dizer, daqueles padrões tecno-produtivos que caracterizam as MPMEs.

Por fim, é preciso desenvolver um sistema de apoio à criação de redes formais e informais de MPMEs, que envolve, entre outros procedimentos, a agilização do julgamento e punição (não necessariamente formal) das práticas empresariais oportunistas e deletérias à concorrência. Afinal, se a punição não é condição suficiente para a alavancagem da fidúcia e a depressão dos custos de transação, a impunidade parece ser condição suficiente para a adoção de estratégias oportunistas. Afinal, malgrado redundem em equilíbrios perversos (tais como os representados nos dilemas do prisioneiro e da ação coletiva), o oportunismo é a única opção racional de um sistema mercantil desregulado.

Referências

- BAGNASCO, A. *La costruzione sociale del mercato: studi sulli sviluppo di piccola impresa in Italia*. Bolonha: Mulino, 1988.
- BECATTINI, G. O Distrito Marshalliano: uma noção sócio-econômica. In: BENKO, G. e LIPIETZ, A. (orgs.). Oeiras: Celta Editora, 1994.
- BENKO, G. e LIPIETZ, A. (orgs.). *As regiões ganhadoras. Distritos e redes: Os novos paradigmas da geografia econômica*. Oeiras: Celta Editora, 1994.
- COASE, R. H. The nature of the firm. *Economica*, November, 1937.
- COCCO, G. et al. (orgs.). *Empresarios e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A Editora, 1999.
- DUNFORD, M. Trajetórias industriais e relações sociais. In: BENKO, G. e LIPIETZ, A. (orgs.). Oeiras: Celta Editora, 1994.
- GAROFOLI, G. Os Sistemas de Pequenas Empresas. In: BENKO, G. e LIPIETZ, A. (orgs.) Oeiras: Celta Editora, 1994.
- GODOY, D. L. *Neocomunismo no Brasil: os artifícios de um governo democrático e popular*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 2000.
- KALECKI, M. *Teoria da dinâmica econômica*. São Paulo: Abril Cultural, 1983, (Os Economistas).
- KRUGMAN, P. “The fall and rise of Development Economics”. In: *Development, Geography and Economic Theory*. Cambridge: MIT Press, 1997.
- LUKÁCS, G. *História e consciência de classe: estudos de dialética marxista*. Porto: Publicações Escorpião, 1974.

- MARSHALL, A. *Princípios de Economia*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- MARX, K. *O Capital*. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Os Economistas).
- MARX, K. E ENGELS, F. *Manifesto do Partido Comunista*. São Paulo: Global Editora, 1983.
- MYRDAL, G. *Teoria Econômica e Regiões Subdesenvolvidas*. Rio de Janeiro: Ed. Saga, 1972.
- PAIVA, C. *Valor, preços e distribuição: de Ricardo a Marx, de Marx a nós*. Campinas: Unicamp, 1998. (Tese de Doutorado).
- PAIVA, C. e CAMPREGHER, G. (orgs.) *Marco Referencial do Plano Plurianual 2004-2007*. Porto Alegre: Secretaria da Coordenação e Planejamento - RS, 2002.
- PIORE, M. & SABEL, C. *The Second Industrial Divide: possibilities for prosperity*. [s.l]: Basic Books, 1984.
- PORTER, M. *A vantagem competitiva das nações*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1989.
- PUTNAM, R. D. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. São Paulo: FGV, 1996.
- RAWLS, J. *Uma Teoria da Justiça*. São Paulo: Martins Fontes, 2000.
- SCHUMPETER, J. *Teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Os Economistas).
- SCHUMPETER, J. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.
- SMITH, A. *A riqueza das nações*. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Os Economistas).
- STEINDL, J. *Maturidade e estagnação do capitalismo norte-americano*. Rio de Janeiro: Graal, 1983.
- STORPER, M. e BENNETT, H. Flexibilidade, hierarquia e desenvolvimento regional: as mudanças de estrutura dos sistemas produtivos industriais e os seus novos modos de governança nos anos 90. In: BENKO, G. e LIPIETZ, A. (orgs.). Oeiras: Celta Editora, 1994.

Recebido para publicação em 14/10/2005

Aceito para publicação em 19/12/2005