



# O CAPITAL SOCIAL E A ARTE DE EXPORTAR NA EXPERIÊNCIA DO NORDESTE ITALIANO: POSSIBILIDADES DE DESDOBRAMENTOS?

THE SOCIAL CAPITAL AND THE ART TO EXPORT  
IN THE ITALIAN NORTHEAST EXPERIENCE: POSSIBILITIES  
OF UNFOLDINGS?

ANA SÍLVIA ROCHA IPIRANGA

*Programa de Pós-Graduação em Administração/Mestrado Acadêmico em Administração da Universidade de Fortaleza (UNIFOR). Integrante do Corpo de Consultores do Istituto di Studi Multidisciplinari nelle Organizzazioni (ISMO) de Milão.*

*Professora Titular e Doutora em Psicologia do Trabalho e da Organização pela Universidade de Bologna (Itália)*

*Av. Abolição, 2.480/1.004, Fortaleza – CEP 60165-080*

*E-mail: [anasilviaipi@uol.com.br](mailto:anasilviaipi@uol.com.br)*



## RESUMO

Considerando a lógica espacial e o território como dimensão de análise, o trabalho propõe uma *leitura* do modelo italiano de organização das micros, pequenas e médias empresas – os “distritos industriais” –, privilegiando as discussões atinentes ao “capital social” e à “arte de exportar” que vem distinguindo esses territórios produtivos. Neste âmbito se traça um percurso evolutivo ao interno, do qual é possível distinguir formas de organização do processo de transformação e desenvolvimento de um sistema distrital, a partir da consideração dos seus elementos mais paradigmáticos. A última seção põe em debate algumas características do desenvolvimento local, expondo por fim diferentes idéias e hipóteses de experimentação para a elaboração de projetos, visando a promoção de uma ambiência comunitária favorável ao desenvolvimento dos distritos industriais.

## PALAVRAS-CHAVE

Desenvolvimento local; Organização das micros, pequenas e médias empresas; Capital social; Arte de exportar.

## ABSTRACT

Considering the spatial logical and the territory as dimension of analysis, this paper proposes reading matter of this Italian pattern of organization of micron, small and median enterprise – this “industrial districts” – privileging special treatment to the discussions respecting to the “social capital” and the “art of export” which distinguishing this productive territory. So in this field is traced an evolution way to this inside from which it is possible to distinguish forms of organizations from a transformation process and a development of districts systems to part from the consideration of its more paradigmatic elements. The last sections puts on debate some characteristics of local development exposing a different ideas and hypothesis of experimentation for the working up of projects aiming a promotion the environment favorable to the development of the industrial districts.

## KEYWORDS

Local development; the Organization micron, small and median enterprises; Social capital; Art of export.

## 1 INTRODUÇÃO

Na assim chamada “sociedade pós-industrial”, amplamente discutida por diversos autores (Drucker, 1995; Harvey, 1993; Schaff, 1995; Lyotard, 1989; Beck, 1999; Giddens, 1997; de Masi, 2000), assistimos às passagens de ênfases dos recursos tangíveis como meios de produção para aqueles intangíveis – inteligência, conhecimento, criatividade, laboratórios científicos e culturais – da produção de bens para a economia de serviços e da fabricação de produtos materiais para o processamento das informações. Nessa nova forma de organização, o setor econômico dominante flutuará na produção de idéias e fornecimento de serviços: transportes, comércio, finanças, saúde, educação, administração, pesquisa científica, cultura, lazer e turismo. O fator de coesão estará baseado na cidadania, nas redes múltiplas de comunicação, no objetivo comum e na participação no grupo. Nesse âmbito, a sustentabilidade será guiada pela informação. Onde for possível, as tecnologias dessa revolução serão a mídia eletrônica e as redes de informação e de computadores. Onde não for possível, o fluxo de informação será local, emergindo de um senso de comunidade e de pertencimento à terra. O presente estudo se informa a partir da consideração de três pontos teóricos básicos (Castells, 1999):

- o paradigma das redes de empresas e a configuração de um modelo espacial caracterizado pela dispersão e concentração simultâneas de serviços, do delineamento de um novo espaço industrial e da reprodução dessa arquitetura reticular em centros locais e regionais, de forma que o sistema fique interconectado em âmbito global;
- da ênfase na “dinâmica global-local” em que as regiões, sob o impulso dos governos, das elites empresariais e locais, organizam-se para competir na economia global e estabelecerem redes de cooperação entre as instituições regionais e entre as empresas localizadas na área;
- dos “sistemas locais”, que constituem a premissa principal de uma nova política de desenvolvimento, se caracterizando por uma pluralidade de setores e por diferentes formas de organização.

Entre esses, os mais conhecidos e que doravante constituirão uma base de análises deste trabalho são os “distritos industriais” que emergiram originariamente no nordeste da Itália.

O objetivo geral deste trabalho é contribuir para o aprofundamento do conhecimento do discutido modelo italiano de organização das micros, peque-

nas e médias empresas, no intuito de refletir sobre as possibilidades de desdobramentos sob novas perspectivas e contextos.

Nesse âmbito se propõe uma *leitura* do modelo italiano de organização das micros, pequenas e médias empresas a partir da articulação de algumas das suas características mais paradigmáticas: a especialização produtiva, a cooperação/competição *pari passu*; o caráter reticular/sistêmico/territorial e a complementaridade entre vida social e vida econômica.

Essa primeira seção prossegue privilegiando dois pontos, primeiramente as discussões atinentes ao “capital social”, *visitando* as contribuições de (Putnam, 1996) e (Fukuyama, 1996), articulando-as com as novas premissas do desenvolvimento local, tendo como base a seguinte proposição: para haver estabilidade política, boa governança e mesmo desenvolvimento econômico, o capital social pode ser tanto ou até mais importante do que o capital físico. Em um segundo momento, considerando os resultados de algumas pesquisas (Bronzini, 2001); (Gola e Mori, 2001) sobre as relações entre a concentração espacial da produção, a especialização internacional de um país e o comércio exterior se põe em realce a arte de exportar, que vem relevando esses territórios produtivos.

A seguir se traça um percurso evolutivo ao interno, do qual é possível distinguir as diferentes formas de organização do processo de desenvolvimento de um sistema distrital – *cluster* –, envolvendo micro, pequenas e médias empresas, instituições de ensino e pesquisa, governos e um coletivo de atores local e regional.

E, por fim, se discute algumas idéias e hipóteses de experimentação na elaboração de projetos, visando a promoção de uma ambiência comunitária favorável ao desenvolvimento dos distritos industriais.

## 2 OS “DISTritos INDUSTRIAIS” ITALIANOS

Verso a metade dos anos 70, quando um grupo inicialmente restrito de economistas italianos (Beccatini, 1987); (Brusco, 1981 com Sabel, 1986), (Bagnasco, 1977, Fuá, 1983), começou a perceber e a teorizar sobre a emergência de um modelo de crescimento, especialmente nos setores tradicionais da indústria manufatureira, que não se enquadrava no todo às idéias correntes da época, que acentuavam as “fases” de desenvolvimento econômico.

Este se caracterizava pela distribuição territorial de micros, pequenas e médias empresas, configurando uma particular forma de organização produtiva estreitamente ligada à comunidade local (Tráu, 1999, Brusco–Paba, 1997:268) e que apresentava, em certas circunstâncias, um dinamismo surpreendente, tendo como base uma forte identidade associada a poucos elementos, entre eles:

a especialização em um setor manufatureiro, a cooperação/competição simultânea entre as empresas; um alto grau de empreendedorismo e a complementaridade entre vida social e vida econômica.

Tendo por base a noção marshalliana<sup>1</sup> de distrito industrial<sup>2</sup>, as intuições prementes desses economistas se baseavam na premissa da interação entre empresas e território.

A hipótese de pelo menos parte dessas pesquisas supõe que em muitas indústrias não é a dimensão da empresa, mas a qualidade do ambiente local que determina a competitividade do sistema manufatureiro por meio do escopo, impacto e implicações das inovações e de uma relação positiva entre as fontes de inovação e seus usuários.

O *elemento milieu*, ou ambiental, compreende componentes cultural e intangível e, tangível e infraestrutural. Os primeiros, ligados à identidade local, incluindo atitudes, conhecimentos (também tácitos) e estilos, (tradição artesanal, canais formais e informais eficientes para a propagação da informação e comunicação, mobilidade entre as posições no trabalho e entre as camadas sociais, alta consideração social pelo lucro e o risco, confiança interpessoal etc.)

A parte infraestrutural compreende aspectos, seja material (terrenos para construção, redes de transportes etc.) ou imaterial (disponibilidade de serviços sociais, serviços para a produção, universidades, centros de pesquisa, bancas locais etc.)

O “contexto é crucial” e dessa proposição surgiram interpretações simultaneamente alternativas e complementares, que postulavam a emergência espontânea de um padrão de relações em rede capaz de auto-organização, desencadeando um desenvolvimento autopropulsivo da pequena empresa. Algumas dessas interpretações se baseavam na corrente evolucionista (Sabel e Zeitlin, 1982; Piore e Sabel, 1984; Barca e Magnani, 1989), que focalizavam o tema da “especialização flexível” e outras, de cunho mais institucional, (Bagnasco, 1977; Beccatini, 1978; Fuá-Zacchia 1983; Brusco, 1989) descreviam a pequena empresa não em isolamento, mas em uma intrincada teia de relações ou sistemas territorialmente radicados.

Os distritos industriais são importantes socialmente porque se constituem como lugares de cooperação e formação de redes. *O elemento rede e o caráter sis-*

1 Segundo Marshall, A. 1975 [1879] *Principles of Economics*. London, Macmillan: "A pequena fábrica, independentemente do número, encontra-se em desvantagem em relação às grandes, a menos que estas estejam adensadas em um único distrito. Portanto, torna-se oportuno considerar as vantagens da localização da atividade produtiva." (Tradução da autora)

2 Seguindo a trilha de Marshall, G. Beccatini propôs chamar essas aglomerações de "*distretti industriali*" mas, em origem, as terminologias eram tantas, incluindo o "campo urbanizado", "área sistema", "sistemas produtivos locais", "clusters", ou seja, "cachos ou constelações" de empresa. Para uma discussão sobre as sutis diferenças conceituais entre essas denominações, ver Amaral Filho 2000.

*têmico* dos distritos industriais concretiza-se na interação localizada entre uma comunidade de pessoas – dotadas de identidade historicamente definidas e de particulares valores, regras, instituições – e uma população de pequenas empresas, especializadas em um certo setor e organizadas em um modo, segundo regras em parte idiossincráticas, que consente uma maior eficiência e flexibilidade do processo produtivo, com conseqüentes melhorias na qualidade dos produtos.

Esse conjunto de redes de relações de diferentes espécies, locais e “endógenas” contribuem para a consolidação do “meio de inovação”<sup>3</sup> e seu dinamismo, e daí emergem as economias e organizações externas às empresas individuais, constituindo a vantagem competitiva dos distritos.

Na área da globalização, a localização “aberta”, o pensar em termos de rede e de sistema consiste em um recurso para afrontar a concorrência. *A cooperação-competição simultânea entre as empresas é um outro elemento* que evidencia a forma associativa e cooperativa como fator de competição: desdobramentos de novos processos de internacionalização a partir da dinâmica do desenvolvimento setorial da rede local *versus* a rede global delineiam novos espaços industriais e novas formas espaciais, em que *os fluxos definem a forma e os processos espaciais* com o intensificar-se, como afirma Castells (1999), da propensão do *espaço de fluxos se sobrepôr ao espaço de lugares*.

Da mesma forma, a organização do trabalho praticada no distrito se caracteriza fortemente por aspectos informais, estando baseada na concomitância entre concorrência e colaboração, consentindo de conjugar os benefícios da especialização manufatureira com aqueles da coordenação realizada, não em uma base hierárquica segundo aquela praticada na empresa individual, mas sobre uma base territorial.

Esse contexto distingue a “pequena empresa isolada” dos “sistemas distritais de pequenas empresas”, interpretando o distrito industrial e o seu território, e não o setor ou as pequenas empresas individuais como a unidade de análise mais apropriada para a compreensão dessa realidade.

Vários foram os autores que se interrogaram sobre o sucesso italiano dessa particular forma de organização.

Para Signorini (2000), a prevalência das micros, pequenas e médias empresas e a forte especialização em setores manufatureiros tradicionais coloca a Itália em uma posição próxima àquela dos países em desenvolvimento com uma produção caracterizada pela baixa intensidade de capital e, em muitos casos, de baixo conteúdo tecnológico, não obstante a estrutura salarial típica dos países mais avançados.

3 Sobre o conceito de meio de inovação, ver os trabalhos organizados principalmente por Philippe Aydalot e Robert Camagni do Groupe de recherche sur les milieux innovateurs (GREMI).

Não é fácil, segundo o autor, explicar em termos estritamente econômicos o *porquê* a Itália seja assim tão diferente dos outros países economicamente mais avançados.

É difusa a opinião de que os motivos dessa peculiaridade devem ser pesquisados mais na História, na Antropologia Cultural ou na Sociologia e menos nas condições econômicas em sentido estrito.

Determinados traços culturais e sociológicos endógenos e peculiares estavam externalizando, do ponto de vista desses economistas, uma particular estrutura de vantagens comparativas<sup>4</sup>.

A característica mais insólita e interessante da organização produtiva distrital, ou seja, a fragmentação da produção em muitas unidades independentes, exige a presença de um elemento “externo” que influencie localmente as determinações do “sistema de trocas”, configurando contextos, metodologias apropriadas e instrumentos por meio de procedimentos transparentes, enfim, um *trade-off* declarado.

Nesse foco, os distritos industriais podem ser vistos como lugares nos quais os custos das transações externas são limitados, presumivelmente graças à presença de uma específica “externalidade”, que a literatura sobre os distritos individua no *capital social*, ou seja, na existência de relações de confiança baseadas na especialização produtiva e nos valores culturais e identidades locais.

O elemento atinente à *especialização produtiva* gera um *corpus* de conhecimentos técnicos e comerciais especializados, que influencia e facilita o entendimento sobre normas de comportamento e aprendizagem compartilhadas. E a identidade local, o sentimento de pertencer à coletividade, cria um clima favorável ao instaurar-se de relações de confiança recíprocas que termina por promover a celebração dos contratos em uma ambiência de “mercado comunitário”.

Algumas versões, como aquela apresentada por Tullio Altan (1989) e do próprio Putnam (1996), remetem-nos a uma tentativa de compreensão da intrincada teia de relações, que forma o universo italiano, para fora dos moldes das normas impessoais e abstratas que marcaram as sociedades que vivem de acordo com os princípios liberais da cultura anglo-saxônica, “pelos quais as pessoas buscam seus próprios objetivos e resistem ao cooperativismo em grandes comunidades” (Fukuyama, 1996).

Como bem coloca Signorini (2000), a leitura em chave econômica dessas versões se conecta com a discussão dos mecanismos que sobrecarrega acentuadamente os problemas de controles, de “cima para baixo”, típicos das grandes organizações burocráticas. Relativamente, o autor deduz que nesses tipos de contexto:

---

4 Sobre essa discussão, ver também Putnam, 1996 e Fukuyama, 1996.



“é obviamente mais eficiente a produção realizada em pequenas unidades organizacionais baseadas em um controle informal, de “baixo para cima”, e personalizado (no caso extremo, limitado à família nuclear) do que aqueles praticados nas economias de escala (Signorini, 2000:17).”

De forma mais geral, continua Signorini, a suposição da predominância de atitudes individualistas, conjugadas a laços familiares mais intensos, pode representar um fator de estímulo para o espírito empreendedor, seja pelas vias da relutância dos indivíduos a aceitarem as regras do jogo das organizações burocráticas, seja porque a família, como rede de segurança, constitui um mecanismo implícito de garantia e confiança, capaz de atenuar os riscos ínsitos na atividade empreendedora.<sup>5</sup>

Essas discussões revelam *outros elementos que põem o acento na existência de um clima social favorável ao empreendedorismo* caracterizado por uma maior flexibilidade interna e externa, com freqüentes passagens da condição de trabalhador dependente para aquela de empreendedor ou autônomo, impulsionando, conseqüentemente, o nascimento de novas empresas que, segundo as estatísticas, apresentam esperanças de vida mais elevada do que aquelas originadas fora do distrito (Solinas, 1996; Brusco – Paba, 1997).

Por outro lado, a fluida mobilidade entre e intra os distritos, as empresas e as pessoas se exprime como um canal privilegiado de comunicação, circulação, processamento da aprendizagem coletiva por meio da troca de experiências e conhecimentos contextuais (não codificados e nem transferíveis), representando por fim a base “tecnológica” dos distritos industriais (Becantini, 1991:56-57).

Se conclui esse item com uma questão na qual se inclui uma resposta: não é uma alta forma de “democracia econômica” aquela em que o trabalhador, em um contínuo processo de aprendizagem, se transforma em um técnico, depois em um colaborador do empreendedor e, enfim, se transforma ele mesmo em um empreendedor, valorizando assim os próprios conhecimentos e desenvolvendo uma nova atividade, muitas vezes de elevado conteúdo inovador? Essa é uma regularidade nos distritos industriais italianos como exemplo citamos dois setores relativamente “-pobres” em termos de valor agregado, mas que souberam introduzir processos produtivos extremamente avançados: o distrito da região de *Mantova – Castel Goffredo*, hoje líder mundial no setor de meias femininas, que nasceu da falência de uma grande empresa e cujos operários, após se juntarem, decidiram continuar a produção e hoje são os proprietários da empresa líder. Sucessivamente, dessa empresa

5 Sobre as ligações entre cultura familiar e estrutura econômica, ver Fukuyama 1996, especificamente na Itália, ver o capítulo 10.

líder se destacaram outros operários que se transformaram, por sua vez, em empreendedores. Um outro símile exemplo é aquele do distrito da região de *Brescia – Lumezzane*, do setor metal-mecânico, que produz as torneiras sanitárias e as válvulas hidráulicas em bronze e metal de elevada qualidade e *design* singular.

Essas conotações econômicas e sócio-culturais consolidadas na comunidade nos conecta ao fenômeno de caracterização dos distritos industriais, que doravante configurará, juntamente com a discussão sobre a arte de exportar que distingue estes territórios, um dos focos principais do presente estudo: *a complementaridade entre vida social e vida econômica*.

### 3 O CAPITAL SOCIAL

Putnam (1996), fundamentado na lógica da ação coletiva e no conceito de “capital social”, explica a experiência italiana a partir da noção de “comunidade cívica”, que se caracteriza *por cidadãos atuantes e imbuídos de espírito público, por relações políticas igualitárias, por uma estrutura social firmada na confiança e na colaboração*.

Como se sabe, o “civismo” define uma situação na qual o hábito de adotar comportamentos construtivos se estende do âmbito familiar estreito para aquele da coletividade local. Se instaurando, conseqüentemente, no âmbito coletivo, um equilíbrio cooperativo, baseado não em normas abstratas, mas em comportamentos não explicitamente codificados, ligados a identidade local e a interação direta de pessoas conhecidas tanto no mercado dos produtos como fora desses.

As regiões italianas dotadas de maior taxa de “civismo”, segundo Putnam, são também aquelas em que nasceram originariamente o maior número de distritos industriais.

Putnam caracteriza o capital social de uma comunidade, mais especificamente pelo fato de constituir um bem público, que facilita a cooperação espontânea, multiplicando-se em diferentes formas e manifestações como as “regras de reciprocidade”, as “redes de relações sociais”, os “sistemas de participação” e a “confiança”.

Ao se referirem à experiência do “contexto favorável”, Brusco e Solinas (1997) acentuam que a participação:

- a) se realiza essencialmente pela confiança e somente depois por meio das regras;
- b) se baseia mais nos processos informais e menos naqueles formais.

A idéia principal, segundo Brusco e Solinas (1999) é que nos distritos industriais, aquilo que rege práticas difusas de colaboração e possibilita a participação é um *corpus* complexo de regras – um código de confiança – que conforma os comportamentos dos atores. Esse código de confiança envolve tanto as questões relacionadas à vida nos locais de trabalho como, de forma mais geral, às condições externas, a vida associada.

Segundo os autores não é suficiente um “clima” favorável, as empresas distritais devem ocupar-se e preocupar-se com o seu “capital social”.

A este ponto retornamos a Putnam, quando acentua que para haver estabilidade política, boa governança e mesmo desenvolvimento econômico, o capital social pode ser tanto ou até mais importante do que o capital físico.

Locke (1995 in Amorim, 1998) entende o sucesso dos distritos industriais das regiões do nordeste italiano por meio do movimento de uma intrincada *micropolítica*, baseado não tanto na quantidade de associações, como sublinha Putnam, mas na *intensidade do inter-relacionamento desses grupos que decide as ações em favor do desenvolvimento local*.

Nesse intenso movimento *micropolítico*, os relacionamentos entre os sujeitos evoluem *versus* um modelo não de tipo hierárquico, mas contratual e negociado.

Visando aos interesses comuns, o coletivo de atores locais auto-organizados, como protagonistas, marca presença ativa nas transformações que ocorrem no ambiente, possibilitando a formação do capital social, mobilizando-se e articulando-se em grupos, associações e envolvendo-se em uma aprendizagem contínua e cooperativa decorrente da construção do sentido comunitário e da difusão dos conhecimentos.

Obviamente não se pretende sustentar que a organização produtiva distrital seja exclusivamente o produto de interações sociais de um tipo particular. Esta nasce de uma convergência de externalidades, algumas mais tradicionais (infraestrutura), outras por conta de modelagens com foco na localização (mercados espessos), mas a ênfase nesse estudo ilumina em direção às discussões culturais e sociopolíticas.

São muitos os autores que insistem na transformação local das estruturas locais a partir da criação, gestão e animação do capital social.

É evidente a importância da formação do capital social para o fortalecimento da democracia, ou seria mais oportuno falar da *adhocracia*!?

Os “distritos industriais” são portadores de uma significativa combinação de “criatividade econômica e empreendedora” e de “coesão social” (Curzio, 1999). Estes representam uma clara demonstração que o desenvolvimento econômico mais radical e válido é aquele que nasce do tecido econômico – social e não pela pura e simples intervenção estatal. O autor explica que a história italiana esteve sempre narrada por um Estado centralizador e interventor e que viu nascer de forma surpreendente importantes atividades empreendedoras feitas de micro, pequenas e médias empresas que não gozaram de apoio público e que, não obstante, souberam se afirmar no mercado internacional, no qual a competição é realmente global.

Formulamos a hipótese de que um (re)equilíbrio das regiões só será alcançado por meio de um encorajamento das iniciativas e dinâmicas regionais que sejam ao mesmo tempo endógenas e abertas para o mundo. A condição necessária é

aquela de valorizar e criar uma sinergia entre as competências, os recursos e os problemas locais em vez de submetê-los aos critérios, às necessidades e às estratégias dos centros dominantes. A organização do território passa pela do laço social.

## 4 O DESENVOLVIMENTO LOCAL E O ESPAÇO PÚBLICO

A “teoria dos distritos” até agora teve dificuldade de dialogar com outras correntes teóricas, em particular aquela do “crescimento endógeno”, do “desenvolvimento regional” e da “localização tradicional” com as quais compartilha em parte o objeto abstrato de estudo.

Amaral Filho (2000), ao discutir a “endogeneização” das estratégias de desenvolvimento regional e local, põe em debate que do ponto de vista espacial ou regional o conceito de desenvolvimento endógeno pode ser entendido como::

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

Comentando a atual posição privilegiada ocupada pela “economia regional” no âmbito da ciência econômica, analisando as “novas teorias de crescimento endógeno” e as recentes conotações dadas aos “fatores locais”, o autor, revisitando por um lado Arthur (1994 in Amaral Filho 2000) e Krugman (1991 in Amaral Filho 2000) e por outro os economistas evolucionistas e institucionalistas (Beccatini, Pyke, Sengenberger, Schmitz, Garofoli etc.) salienta que o aspecto novo desse debate:

“[...] traz à luz um novo paradigma de desenvolvimento regional endógeno, na refutação do indeterminismo [ou do excesso de determinismo imprimido tanto pelas ações do intervencionismo centralizado quanto pelas forças totalmente livres do mercado] do processo de desenvolvimento regional ou local, isso podendo ser visto através do papel da “história” como também através das “antecipações” e das “ações dos protagonistas locais” [...], que atuam na ampliação da base de decisões autônomas por parte dos atores locais, de tal forma que coloca nas mãos destes o destino da economia local ou regional” (Amaral Filho, 2000:5).

A acentuação de Amaral Filho ao papel da “história” e das “antecipações” e “ações” dos protagonistas locais na ampliação do espaço público local, vem ao encontro da colocação de Garofoli (1999), quando afirma que o modelo de desenvolvimento endógeno está baseado na produção da *social capability* no nível da comunidade de empresas e das instituições que operam no âmbito local por meio da progressiva construção das seguintes características e capacidades:

- a) utilização dos recursos locais (trabalho, capital historicamente acumulado em nível local, empreendedorismo, conhecimentos específicos sobre processos de produção, profissões específicas, recursos materiais);
- b) capacidade de controle em nível local do processo de acumulação;
- c) controle da capacidade de inovação;
- d) existência de (e capacidade de desenvolver as) interdependências produtivas, seja do tipo intra-setorial que intersetorial a nível local.

Ainda segundo Garofoli, desenvolvimento endógeno não é sinônimo de fechamento para o externo, este implica o gradual relacionar-se com o externo (com os mercados externos e com a produção de conhecimentos e tecnologia que são produzidas ao externo do sistema local). Enfim, Garofoli lista os seguintes significados do desenvolvimento endógeno:

- a) capacidade de transformação do sistema econômico-social;
- b) capacidade de reação aos desafios externos;
- c) capacidade de introduzir formas específicas de regulação social local que favoreçam os pontos já listados.

Em outros termos, o desenvolvimento endógeno diz respeito a capacidade de inovação (e produção da “inteligência coletiva”) em nível local.

## 5 A GEOGRAFIA DAS EXPORTAÇÕES E A ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL DA INDÚSTRIA ITALIANA

Seja a literatura teórica que a observação empírica sugere a hipótese de uma conexão entre a especialização internacional de um país, a ação das economias de escala e a existência de economias de aglomerações territoriais, derivantes da concentração regional (pólos industriais) ou da presença de uma particular configuração produtiva conhecida como “distrito marshalliano”.

Comentamos a seguir os resultados de duas pesquisas que, enfatizando a importância dos “rendimentos crescentes”, analisaram, segundo o modelo formalizado por Krugman no seu conhecido *Geography and Trade*, se além da abundância relativa de “dotações fatoriais” (capital, trabalho, capital humano), a

especialização comercial do setor manufatureiro italiano, surgiu também por conta de suas específicas “vantagens da localização”.

Bronzini (in Signorini, 2000), examinando as exportações italianas segundo o ponto de vista territorial, conduziu uma análise empírica do efeito de algumas variáveis territoriais sobre as exportações de algumas províncias italianas. Os resultados tendem a confirmar que na maior parte dos setores, 12 dos 17 totais, o grau de “distritualidade” é significativo e apresenta um sinal positivo. Por meio da análise econométrica se verificou também a existência de um “efeito distrito” sobre a propensão de exportações dos sistemas produtivos locais.

Por outro lado, os dados demonstraram que em relação a competitividade das áreas territoriais, as economias de aglomerações de tipo distrital não são alternativas às economias de escala. As economias de escala são significativas em muitos setores manufatureiros, concomitantemente com o “efeito distrito”. Segundo os dados da pesquisa, na realidade italiana se desenha uma complementaridade entre o papel assumido pelas aglomerações produtivas de empresas de pequenas dimensões e a grande empresa: ambos os fatores incidem sobre a competitividade dos sistemas locais de produção.

Uma segunda pesquisa desenvolvida por Gola e Mori (in Signorini, 2000), indicou que no caso da economia italiana, as assim chamadas “externalidades positivas”, garantidas pela configuração espacial dos distritos industriais, parecem gerar “rendimentos crescentes” que terminam por favorecer as exportações.

Na Itália, o fenômeno da especialização produtiva fortemente concentrada no território assumiu dimensões únicas no mundo.

Quando se fala do *made in Italy* é quase sempre inevitável a associação imediata da opinião pública aos vestidos de Versace, Valentino e Armani, às cadeias de lojas de vestidos *casual* Benetton, às bolsas de Gucci e Fendi, aos sapatos de Della Valle e Ferragamo. Ou, por outro lado, o pensamento corre para a Ferrari, considerada pelos italianos uma verdadeira bandeira do país.

Mas o *made in Italy* é um fenômeno mais complexo, que abrange diversos setores e atividades econômicas do “Sistema Itália”, indo dos mais variados bens industriais até os produtos típicos da agricultura e do turismo e que asseguraram para o país uma boa posição no comércio exterior mundial dos produtos manufaturados.

Segundo os dados de uma pesquisa realizada recentemente pelo *Ufficio Studi Montedison* em colaboração com a Universidade Católica de Milão, evidenciou-se a posição de liderança detida pela Itália no comércio internacional de produtos do sistema de moda – decoração de casa –, alimentação e mecânica instrumental.

Desde 1993 a balança comercial italiana apresenta um saldo positivo que está modificando uma situação de déficit comercial com o exterior, que era uma constante para a Itália dos anos 70. Em 1992, por exemplo, esses produtos representavam no total cerca de 35% das exportações italianas em correspondência às cotas de 15% para

a França, de 12% para a Alemanha, de 9% para a Inglaterra, de 8% para os Estados Unidos e de 5% para o Japão, somente para citar os maiores países da OCSE.

Os italianos se transformaram improvisadamente em um povo de exportadores? Os elementos de força tipo: agressividade nos mercados, estimulando modas e hábitos de consumo, *design* de ponta, capacidade de servir e assistir o cliente, investimentos em tecnologia avançada, desenvolvimento de produtos inovadores etc., se perfilaram claramente desde a segunda metade dos anos 80, resultando na conquista de posições de relevância nos mercados internacionais.

Para os nossos objetivos tornar-se importante salientar que uma boa parte desses setores, que se colocam nas áreas de excelência do *made in Italy*, são tipicamente constituídos de pequenas e médias empresas e apresentam uma organização sob a forma de “distritos industriais” ou sistemas produtivos de “micro, pequenas e médias empresas com foco no território” (Ipiranga, 2001).

As pequenas e médias empresas e os distritos que constituem a coluna vertebral do *Made in Italy* são realidades flexíveis, dinâmicas e essenciais, com capacidade de ocupar espaços relevantes no mercado internacional. O modelo do *made in Italy* valorizou, por outro lado, as tradições artesanais e produtivas locais, o *design*, o desenvolvimento em caráter radical da inovação de processos e de produtos, conquistando nichos de mercados dificilmente atacáveis por outros países.

Visto por outro ângulo, a geografia do *made in Italy* coincide com a geografia do bem-estar italiano. Os distritos possuem, por todos esses motivos, uma forte classe média, enquanto esta visivelmente se empobrece nas áreas de crises da grande empresa privada, sendo praticamente ausente nas áreas do sistema público. A este ponto não se quer afirmar que o distrito é um substituto da grande empresa e sim acentuar a idéia da “integração em rede” (Curzio, 1999), das complementaridades entre a vida nos lugares de trabalho e a vida associada e das vantagens advindas da especialização produtiva que essa forma de organização gera no território.

Se observa uma forte presença desse modelo de desenvolvimento principalmente nas regiões do Norte e do Centro da Itália. Nas regiões do Sul, com algumas significativas exceções de desenvolvimento de pequenos pré-distritos (Locke, 2001), em geral o modelo de desenvolvimento do *made in Italy* ainda não decolou. Segundo Fortis (1998), os motivos desse retardo se encontram em uma política industrial fortemente centralizadora, que por anos há privilegiado os grandes investimentos quase sempre mal escolhidos (na química, no refino do petróleo, na siderurgia): *projetos frágeis de grandes dimensões, “catedrais” no deserto, que não criaram postos de trabalho estáveis*.

Não ocorreu no Sul a difusão no território de um *sã* empreendedorismo baseado na micro, pequena e média empresa dinâmica e habituada a trabalhar em mercados internacionais, como é no resto no país.

## 6 UMA POLÍTICA PARA OS DISTRITOS?

O evidente sucesso econômico que o modelo distrital consentiu para amplas áreas do Nort-est-centro<sup>5</sup> da Itália, bem como em outras regiões do mundo (di Tommasco e Rabellotti, 1999), estimulou o interesse de estudiosos de políticas públicas sobre as possibilidades de extensão desse modelo de desenvolvimento.

Schmitz (1999), Rabellotti (1997) discutiram amplamente sobre a difusão de aglomerações do tipo distrital nos países em desenvolvimento; Tandler (2001) e Amorim (2001) mais recentemente, apresentaram algumas experiências em desenvolvimento no Nordeste brasileiro sobre a difusão de *cluster* de pequenas e médias empresas, caracterizados segundo a competitividade e capacidade de crescimento.

Porém, é difícil encontrar na experiência e na literatura elementos que testemunhem a favor da possibilidade de induzir a formação de um distrito por meio de específicas normas administrativas ou por efeito de uma deliberada política de incubação.

Em geral, como apontam vários autores, entre eles Moussanet e Paolazzi, (1992) e Brusco (1989), os distritos surgiram espontaneamente, e muitas vezes inesperadamente, em áreas periféricas, relativamente longe das grandes cidades e dos grandes empreendimentos industriais que são os maiores destinatários da ajuda pública.

As condições de emergência das aglomerações distritais parecem ser a existência de um específico *know-how* local ligado a evolução de uma tradição artesanal regional, ao amadurecimento de formas embrionárias de competências empreendedoras conectadas, por exemplo, ao comércio ambulante, ou ainda em decorrência do adensamento das relações entre fornecedores e sub-fornecedores em torno de uma ou poucas empresas ou, ainda, sob o estímulo (ou como algumas vezes como resposta à crise) de grandes empresas locais.

Porém, uma questão recorrente de políticas públicas encontrada na literatura sobre a questão do desenvolvimento de pequenas empresas em base territorial, relaciona-se mais com os governos locais e menos com aquele central.

O cerne da questão faz referência aos aspectos culturais, em sentido *lato*, do que os específicos instrumentos de intervenção.

A administração local, os partidos políticos e as instituições e associações sociais são, segundo os textos clássicos desta literatura (Trigilia 1986, 1991), uma parte importante do clima do distrito; a interação entre administração e as

---

5 Bagnasco (1977) cunhou o conhecido termo *Terza Italia* e Fuá (1983), mais recentemente, definiu a mesma região pela terminologia, muito menos usada, *NEC Nord-est-centro*.



forças empreendedoras, baseada em uma comum identidade e uma co-divisão de valores, pode ser determinante.

A política industrial em favor dos distritos sugerida por Beccatini (1998) ou em Brusco (1991) consiste não tanto em uma específica intervenção normativa, quanto em um conjunto de ações atinentes a várias esferas de atividades do governo local (infraestrutura, serviços, formação, planejamento territorial etc.).

E, principalmente, a uma necessidade básica de configurar e fortalecer redes locais, valorizar o trabalho e as competências culturais e intelectuais antecedendo ou, no mínimo, concomitantemente ao capital físico.

Em sintonia com esse modo de pensar se exprime também Fuá (1983). O papel das instituições locais e regionais é aquele de catalisador de iniciativas favoráveis ao desenvolvimento.

A variável mais importante não é a política industrial em si, mas a cultura e a sociabilidade como condição *sine qua non* para o sucesso econômico. Da criação desse clima social de colaboração e participação depende, em última instância, a qualidade dos produtos e a competitividade nos mercados.

O papel das instituições locais e regionais é aquele de catalisador de iniciativas favoráveis ao desenvolvimento, colocando em foco as ações específicas que as organizações privadas e públicas podem realizar, a fim de promover os distritos industriais.

Nos distritos do Nordeste italiano, Brusco (1989) ressalta que a existência de relações construtivas entre empresas, sindicatos e entidades locais remonta a muito antes do aparecimento de qualquer projeto de lei com o intuito de encorajá-las e o mesmo afirma Schmitz (1999) em relação às ações coletivas, espontâneas e locais que emergiram nos distritos dos países em desenvolvimento, dando vida a modelos inovadores de pensar as empresas. Porém, é duvidoso que a emergência dessa rede de relações seja o suficiente se não existem iniciativas locais para desfrutá-las de modo correto.

## 7 OS PROCESSOS DE CLUSTERING E A MOBILIZAÇÃO DA COMUNIDADE

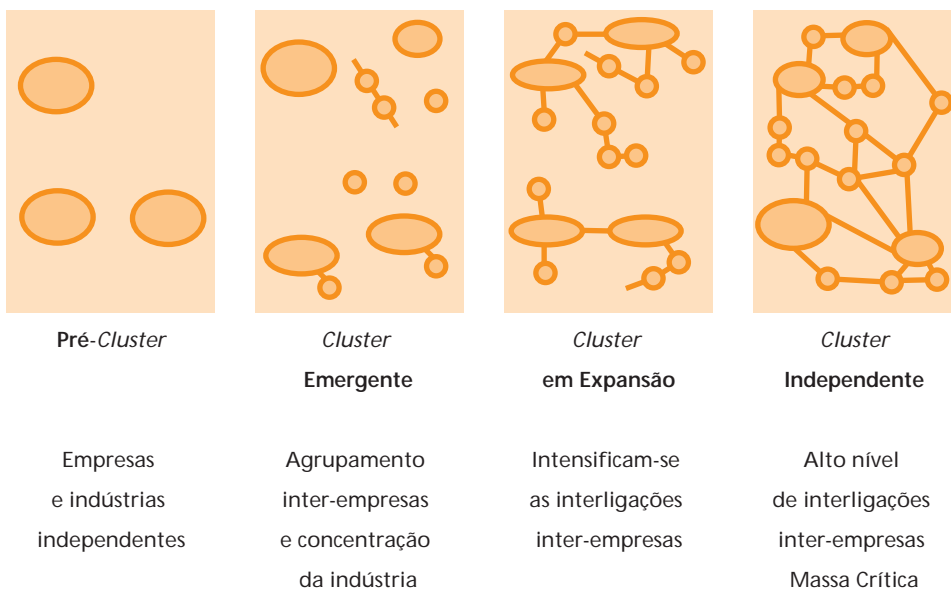
São muitos os autores que estudaram os processos de *clustering* (Schmitz e Nadvi, 1999) de pequenas e médias empresas, em áreas periféricas ou em desenvolvimento, como um processo de industrialização “de baixo para cima”, a partir da emergência das potencialidades sócio-econômicas e culturais originais da região. A própria experiência italiana está em conexão com a experiência que envolve a região central do continente europeu, espaço territorial conhecido como Arco Alpino, que abrange a Suíça, a Áustria, parte da Alemanha, parte da França e o Nordeste italiano.

Segundo Amorim (1998a), os processos evolutivos de formação de um *cluster* pode ser representado conforme o diagrama abaixo a seguir:

Considerando as quatro fases indicadas neste diagrama por Amorim, poderemos sobrepor, entre suas fronteiras, as três fases descritas por Gurisatti (1999) sobre o processo evolutivo das transformações de uma aglomeração setorial em um distrito industrial:

1. Entre as fases de “pré-cluster” e “cluster emergente” encontra-se a fase de “contaminação”, na qual o território já dotado de uma matriz produtiva e institucional passa a estabelecer uma relação de troca com o ambiente externo, seja através de instituições ou empresários;
2. A fase de “incubação”, que se coloca nos limites entre a fase de “cluster emergente” e aquela de “cluster em expansão”, privilegia a formação de grupos de atores que se tornarão massa crítica, dando sustentabilidade à fase de desenvolvimento posterior.
3. “Big-bang da rede”, essa fase se situa entre as fases de “cluster em expansão” e “cluster independente”, caracteriza-se por um processo consistente e dinâmico (“caótico”), no qual se acentua, por meio da imitação, a competição no interior do território. Nessa fase, segundo Gurisatti, os agentes tendem a desenvolver projetos empreendedores próprios integrados às atividades comunitárias.

### EVOLUÇÃO DO PROCESSO DE FORMAÇÃO DE UM CLUSTER



Fonte: AMORIM, p. 27, 1998.

Considerando essa complexa organização, nos perguntamos junto a Gurisatti: quem projeta a organização de um distrito? Qual o percurso ou percursos possíveis para contaminar um território, desenvolver um processo de incubação e provocar de forma intencional a reação endógena do *big-bang*?

Segundo o autor (Gurisatti, 1999:95), a organização italiana dos distritos industriais não foi planejada intencionalmente, porém se distingue nesse processo “a mão invisível da comunidade”:

“[...] as instituições locais fecundaram, sem dúvida, o território, estabelecendo as bases para a criação de bens públicos essenciais (como a confiança, a harmonia social, certos padrões tecnológicos e de mercado e uma cultura difusa de trabalho e risco)”.

A esse ponto nos questionamos que tipo de ações ou conjunto de ações podem ser concretizadas no intuito de fazer desencadear esse processo e elevar, por exemplo, a condição de isolamento característico da fase de *pré-cluster*, para um posterior momento de formação e desenvolvimento baseado, principalmente, na mobilização do capital social e na solução de problemas simples (“a gota d’água”), mas decisivos para o início do processo.

Algumas potencialidades são apontadas pelos especialistas como a base para o desenvolvimento de um trabalho de fortalecimento e promoção das aglomerações produtivas embrionárias locais, como por exemplo:

- quando as comunidades locais apresentam histórias, tradições, valores, culturas e religião em comum;
- a existência de vocações tradicionais e atividades econômicas já praticadas por essas comunidades e;
- uma presença institucional local e legítima.

Porém, a nossa hipótese consiste na suposição que a organização do laço social por meio da associação com a comunidade, no intuito de fazer atuar economicamente o capital social existente, é uma condição *sine qua non* para desencadear processos de transformação e complementaridades na criação de uma comunidade também econômica.

A esse respeito e considerando algumas experiências em desenvolvimento em algumas regiões do estado do Ceará, como, por exemplo, a promoção dos Núcleos Produtivos Locais – NPLs (Amorim, 2001), expomos algumas idéias de melhorias fundamentadas no desenvolvimento endógeno e local, que objetiva a busca de um processo sistêmico de melhoria de uma região.

A intenção é discutir projetos focalizados e ações integradas de suporte regional sobre objetivos de desenvolvimento compartilhados em nível local, a partir

dos recursos disponíveis na região. Considerando a profundidade da transformação, estes poderão realizar-se somente em um período a médio e longo prazo. O importante será colocar em movimento um processo que desencadeie rapidamente alguns primeiros resultados e que, para o restante das iniciativas, permita determinar os novos objetivos a serem alcançados em prazos definidos.

## 8 O PROCESSO

Como primeiro passo se constata a necessidade de desenvolver pesquisas para a validação de metodologias, objetivando a identificação no território de núcleos e aglomerações embrionárias de micro, pequenas empresas e suas respectivas cadeias produtivas.

O sentido de diagnose atribuído a essa atividade já a configura como uma “pesquisa – intervenção”, ativando coerentes instrumentos de contatos e trocas com as instituições e empresas presentes no território.

Tendo em vista que a orientação das ações ao cliente induz lógicas de integração calibradas sobre as necessidades específicas de um território, resgatando as idéias de sinergia e espaço, segundo Amorim (2001:8), os resultados desses estudos apontam para a evidência de que:

“as intervenções destinadas a apoiar esses núcleos devem ser construídas caso a caso, de forma ‘customizada’, ao invés de propostas genéricas com pretensões de aplicação universal. Fica clara a necessidade de realização de estudos sobre a realidade individual desses núcleos. A identificação das barreiras específicas que constituem fatores impeditivos para o crescimento dos núcleos deve estar na base de medidas destinadas a promovê-los. Soluções customizadas, via de regra, implicam intervenções minimalistas e de grande efetividade, e assim evitam desperdícios de recursos decorrentes de ações que não alcançam de fato a raiz do problema de ausência ou fraco crescimento”.

O processo baseado na análise sistêmica e articulado com as instituições universitárias e de pesquisas se orienta a partir de algumas questões como, por exemplo: as possibilidades de uma abordagem competitiva das aglomerações e núcleos produtivos; de criar e desenvolver o sentido comunitário como condição para a emergência de práticas de cooperação visando o desenvolvimento local; sobre a viabilidade que comunidades dispersas possam se comunicar por meio do compartilhamento de seus interesses.

Para o início do processo se prever, a ativação de algumas entidades organizacionais a saber:

- Fórum para a mudança: se trata de um espaço organizacional e inovador, por meio do qual os atores institucionais, públicos e privados, serão envolvidos a participar de um programa de mudanças. É um lugar de encontro/confronto/encontro e de difusão de idéias, com o fim de assegurar uma relação entre as propostas de inovação e aqueles que serão chamados à gestão e à atuação das práticas específicas a cada contexto.
- Laboratórios para a inovação: se trata de grupos de trabalho ativados para predispor as propostas de melhorias. Cada grupo operará em um arco de tempo definido. Os laboratórios terão natureza e modalidades diferentes, dependendo dos objetivos.
- Pontos de escuta: se trata de eventos organizados no território regional. O objetivo é de criar uma rede de interlocutores da comunidade local, envolvendo as pessoas e as organizações na avaliação preventiva dos projetos que experimentarão práticas e procedimentos inovadores

No curso do processo serão definidos os conjuntos de ações à medida que as conversações entre os técnicos e atores envolvidos avancem, por meio de uma metodologia que possibilite a aprendizagem cooperativa. Durante todo o processo, o gerenciamento das metodologias é realizado por meio da utilização de instrumentos, com a formulação de indicadores e mapeamentos empíricos, de avaliação e verificação dos impactos, interfaces e implicações no território.

## 9 CONCLUSÕES

A partir da consideração, como exemplo heurístico da organização italiana das micros, pequenas e médias empresas – os “distritos industriais” –, o trabalho discutiu algumas de suas características mais paradigmáticas com base nas quais as políticas públicas de promoção social e econômica possam enlear-se.

Entre os pontos discutidos destacamos que os distritos industriais podem ser definidos como uma forma específica de organização industrial, com pontos fortes e fracos; que se adaptam em modo particular a certos tipos de produção e a certas circunstâncias. Por outro lado, não existe um tipo ideal de distrito: os elementos idiossincráticos fazem parte do próprio contexto. Os distritos não são uma concentração local de indústrias, mas um espaço onde ocorre uma real interação entre as firmas locais e entre estas e as demais instituições. Nesses espaços a economia se move por meio da cooperação, e as idéias e informações fluem mais facilmente por meio dos canais de comunicação formais e informais, estimulando a inovação. Os sistemas produtivos locais podem ajudar as pequenas empresas a competir em igual posição a das grandes empresas, no âmbito global.

Observando o atual saldo positivo da balança comercial italiana, que modificou uma situação de déficit comercial com o exterior, o que era uma constante para a Itália dos anos 70, se considerou os resultados de duas pesquisas que evidenciaram as relações entre a concentração espacial da produção, a especialização internacional de um país e o comércio exterior, indicando que o grau de “distritualidade”, as “externalidades positivas” e o assim chamado “efeito distrito” terminam por favorecer as exportações desses territórios produtivos.

Em um segundo momento e tendo por base a interface entre dois modelos, Amorim (1998) e Gurisatti (1999), seguiu-se um percurso evolutivo ao interno do qual foi possível distinguir as diferentes formas de organização no processo de desenvolvimento de um sistema distrital, envolvendo micro, pequenas e médias empresas, instituições de ensino e pesquisa, governos, ressaltando a sinergia proveniente da integração em rede desse coletivo de atores local e regional.

E, por fim, se põe em debate algumas idéias e hipóteses de experimentação na elaboração de projetos, visando a promoção de uma ambiência comunitária favorável ao desenvolvimento dos distritos industriais.

Uma política da parte dos poderes públicos, de coletividade locais, de associações de cidadãos e de grupos de empresários pode melhor conectar os sistemas produtivos locais ao desenvolvimento ecossistêmico das regiões, explorando ao máximo as potencialidades do capital social; por meio da valorização e criação de sinergias entre as competências locais, a organização das complementaridades entre recursos e projetos, as trocas de saberes e de experiências, a formação de redes de ajuda mútua, a auto-organização das comunidades locais, a maior participação dos atores e da população em geral nas decisões políticas, a abertura para novas formas de especialidades e parcerias como meios para viabilizar o desenvolvimento local da região/cidade.

## REFERÊNCIAS

- AMARAL FILHO, J. *A endogeneização das estratégias de desenvolvimento regional e local*. Fortaleza. (no prelo), 2000.
- AMORIM, M. A. “Clusters” como estratégia de desenvolvimento industrial no Ceará. Banco do Nordeste, Fortaleza, 1998.
- \_\_\_\_\_. *Desenvolvimento de pequenas empresas no Ceará: um enfoque de demanda*. Iplance, Fortaleza, 1998.
- \_\_\_\_\_. *O Caminho para os clusters: a experiência do Ceará*. Documento apresentado institucionalmente ao Centro de Estratégias de Desenvolvimento (CED). Governo do Estado do Ceará, Fortaleza, 2001.
- BAGNASCO, A *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, il Mulino, Bologna, 1977.
- BARCA, F.; MAGANANI, M. *L'industria fra capitale e lavoro*, il Mulino, Bologna, 1989.

- BECCATINI, G. Dal “sette” industriale al “distretto” industriale. Alcune considerazioni sull’unità d’indagine dell’economia industriale, in *Rivista di Economia E Politica Industriale*, 1978.
- \_\_\_\_\_. *Mercato e forze locali: il distretto industriali*, il Mulino, Bologna, 1987.
- \_\_\_\_\_. *Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico*, in *Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia*, F.Pyke, G.Beccatini e W.Sengerberger (organizzadores), in Quaderni di Studi e Informazioni, 34, 1991.
- \_\_\_\_\_. *Distretti industriali e made in Italy*, Bollati Boringhieri, Torino, 1998.
- BECK, U. *O que é globalização? Equívocos do globalismo: respostas à globalização*, São Paulo: Paz e Terra, 1999,
- BRONZINI, R. *Sistemi produttivi locali e commercio estero: un’analisi territoriale delle esportazioni italiane*, in Signorini, F. (a cura de) Lo sviluppo locale. Un’indagine della Banca d’Italia sui distretti industriali. Roma, Meridiana, 2000
- BRUSCO, S. *Piccole imprese e distretti industriali*, Rosenberg&Sellier, Torino, 1989.
- \_\_\_\_\_. *Small firms and industrial districts: the experience of Italy*, in *New firms and regional development*. Organizado por D. Keeble e E. Wever, Croom Helm, London (Tradução italiana: *Piccole imprese e distretti industriali: l’esperienza italiana*, in Brusco 1989), 1986.
- \_\_\_\_\_. *Piccole imprese e distretti industriali*, Rosenberg & Sellier, Torino, 1989.
- \_\_\_\_\_. *La genesi dell’idea di distretto industriale*, in Pyke e altri 1991.
- BRUSCO, S.; PABA, S. *Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopo guerra agli anni novanta*, in: *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, F.Barca (organizador), Donzelli, Roma, 1997.
- BRUSCO, S.; SABEL, C.F. *Artisan production and economic growth*, in *The dynamics of labour market segmentation*. Organizado por F.Wilkinson, Academic Press, London, p. 99-113, 1981. (Tradução italiana in Brusco 1989)
- BRUSCO, S.; SOLINAS, G. *Partecipazione necessaria e partecipazione possibile*, in: *L’impresa al plurale*. Quaderni della partecipazione, p. 411-428, Milano, Franco Angeli, 1998.
- \_\_\_\_\_. *Competitività e partecipazione. Una proposta di politica del lavoro*. Il Mulino, Bologna, 1997.
- CASTELLS, M. *A Sociedade em rede. A Era da Informação: economia, sociedade e cultura*. v.I. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- CURZIO, Q.A.A *La Costituzione Economica e la Dinamica Economica Italiana: il contrasto tra dirigismo lavorista e sviluppo con mercato*, in: *L’impresa al plurale*. Quaderni della Partecipazione, n. 2, p. 125 –147, Milano, Franco Angeli, 1999.
- DE MASI, D. *A sociedade pós-industrial*. São Paulo: Ed. Senac, 2000.
- DI TOMMASO, M.R. – RABELLOTTI, R. *Efficienza collettiva e sistemi d’imprese. Oltre l’esperienza italiana*, il Mulino, Bologna, 1999.
- DRUCKER, P. *Sociedade pós-capitalista*, São Paulo: Pioneira, 1993.
- FORTIS, M. *Il Made in Italy*, Bologna, n.29, Collana “Farsi un’Idea”,Bologna, Il Mulino, 1998.
- FUÀ, G. *L’industrializzazione nel Nord Est e nel Centro*, in Fuà – Zacchia (organizzadores) *L’industrializzazione senza fratture*, il Mulino, Bologna, 1983.
- FUKUYAMA, F. *Confiança. As virtudes sociais e a criação da prosperidade*, Rio de Janeiro: Rocco, 1996.
- GAROFOLI, G. *Le aree-sistema in Italia*, in *Politica e Economia*, n. 11, 1982.
- \_\_\_\_\_. *Lo sviluppo locale: modelli teorici e comparazioni internazionali*, Meridiana, n. 34/35, 1999.

- GIDDENS, A. *A vida em uma sociedade pós-tradicional*, in BECK, U. GIDDENS, A, 1997.
- GOLA, C.; MORI, A. *Concentrazione spaziale della produzione e specializzazione internazionale dell'industria italiana*, in Signorini, F. (a cura de) Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali. Roma, Meridiana, 2000.
- GURISATTI, P. *O nordeste italiano: nascimento de um novo modelo de organização industrial*, in: Empresários e empregos nos novos territórios produtivos. O caso da terceira Itália. Rio de Janeiro, DP&A, p. 77-99, 1999.
- HARVEY, D. *Condição pós-moderna*. São Paulo: Loyola, 1993
- IPIRANGA, A S.R. *Discutindo idéias inovadoras em prol do desenvolvimento local: a organização das micros, pequenas e médias empresas com foco no território*. Anais do Encontro Nacional dos Cursos de Pós-graduação em Administração – ENANPAD, Editora da ANPAD, Campinas, São Paulo, 2001.
- LASCH, SCOTT *Modernização reflexiva: política, tradição e estética na ordem social moderna*. São Paulo: Ed. da Universidade de São Paulo, p. 73-133.
- LYOTARD, J-F. *La condition postmodern*. Tradução por Mariano Antolin Rato, Cátedra, Madri, 1989.
- LOCKE, R.M. *Remaking the italian economy*, New York: Cornell University Press, 1995. In: AMORIM, M. *Desenvolvimento de pequenas empresas no Ceará: um enfoque de demanda*. Fortaleza: Iplance, 1995.
- LOCKE, R.M. *Building trust*. Paper apresentado no Annual Meetings of the American Political Science Association. San Francisco, Set. 1, 2001.
- MARSHALL, A.; MARSHALL PALEY, M. 1975 [1879] – *The economics of industry* (1879), London: Macmillan Press. (Tradução Italiana: *Economia della produzione*, G.Beccatini (organizador), Isedi, Milano 1975).
- MOUSSANET, M.; PAOLAZZI, L. (a cura de) *Gioielli bambole e coltelli. Viaggio de “Il Sole-24 Ore” nei distretti produttivi italiani*, Edizioni Il Sole – 24 Ore, Milano, 1992.
- PYKE, F.; BECCATINI, G.; SENGENBERGER, W. (a cura de) *Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia*, in *Quaderni di Studi e Informazioni*, 34, 1991.
- PIORE, M.J.; SABEL, C.F. *The second industrial divide*. New York: Basic Books, 1984.
- PUTNAM, R.D. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*, Rio de Janeiro: Editora Getúlio Vargas, 1996. (Tradução de: *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press, 1993)
- RABELLOTTI, R. *External economies and cooperation in industrial districts: a comparison of Italy and Mexico*, Macmillan, Basingstoke, 1997.
- SABEL, C.E.; ZEITLIN, J. *Alternative storiche alla produzione di massa*, in *Stato e Mercato*, n. 5, 1982.
- SCHAFF, A *A sociedade informática: as conseqüências sociais da segunda revolução industrial*. São Paulo: Ed. da Universidade Estadual Paulista/Brasiliense, 1995.
- SCHMITZ, H. *Efficienza collettiva e rendimento di scala*, 1999. In: Di Tommaso – Rabelotti, 1999.
- SCHMITZ, H.; NADVI, K. *Clustering and industrialization: introduction*. In: *World Development*, The American University, v. 27, n. 9, 1999.
- SIGNORINI, F. *L'effetto distretto: motivazione e risultati di un progetto di ricerca*. In: Signorini, F. (a cura de) Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali. Roma: Meridiana, 2000.



- SOLINAS, G. *I processi di formazione, la crescita e la sopravvivenza delle piccole imprese*. Milano: Franco Angeli, 1996.
- TENDLER, J. *Transforming Local Economies: lessons from the Northeast brazilian experience*. Paper preparado sob os auspícios do Projeto MIT/BN (Massachusetts Institute of Technology/Bank os the Northeast), 2001.
- TRAÚ, F. (a cura de) – *La “questione dimensionale” nell’ industria italiana, Bologna*. il Mulino, 1999.
- TRIGILIA, C. *Grandi partiti e piccole imprese*. Bologna: il Mulino, 1986.
- \_\_\_\_\_. *Il lavoro e la politica nei distretti industriali della terza Italia*. In: Pyke e altri, 1991.
- TULLIO ALTAN, C. *Populismo e trasformismo. Saggio sulle ideologie politiche italiane*, Milano: Feltrinelli, 1989.

#### TRAMITAÇÃO

Recebido em 16/11/2001

Aprovado em 17/04/2002