

O LOCAL E O GLOBAL NO CONTEXTO DO DESENVOLVIMENTO

***LOCAL AND GLOBAL LEVELS IN THE CONTEXT OF
DEVELOPMENT.***

RODRIGO GAVA

Doutor em Administração – EBAPE/FGV

Professor Adjunto - UFV

rgava.br@gmail.com

Recebido em: 20/12/2008

Aprovado em: 10/08/2009

ISSN 2175-5787

Resumo

O objetivo proposto neste ensaio é o de articular uma breve contraposição ao pensamento hegemônico que ainda marca a temática do desenvolvimento. Sendo caracterizado por desenhos políticos tendenciosos no apoio a territórios e empresas já dinamizadas, as ações desenvolvimentistas persistem em adiar o esmorecimento das heterogeneidades do desenvolvimento nacional. Neste sentido, permanece presente o amparo dado pelos princípios da economia ortodoxa, qualificando-o e ao mesmo tempo restringindo o sentido de desenvolvimento à ideia de crescimento. Daí, costuma se esperar que seja formada a base para o progresso industrial e econômico-financeiro capazes de proporcionar o desenvolvimento social como uma variável resultante. A posição aqui assumida se contrapõe a essa, sugerindo que o modelo que prevalece nasce de bases comprometidas com retornos econômicos e não com a melhoria das condições humanas. Nesse sentido, são dispostos argumentos que ressaltem as capacidades locais e o estímulo à sua organização, sensíveis à formação e capacitação de arranjos de pequenas empresas para uma inserção proveitosa no mercado global. Na consideração da dinâmica local de desenvolvimento, contribuições sobre a geografia política do território são discutidas, especialmente as de Milton Santos.

Palavras-Chaves: Mercado. Desenvolvimento. Desenvolvimento Local.

Abstract

This paper aims to draw a brief opposition to the mainstream development practices in Brazil. Political actions usually support territories and corporations already driven, resulting in the persistence of national development heterogeneities. Thus, the support given by the principles of an orthodox Economy, qualifying it and, at the same time restricting the idea of development only as a growth, remains alive. Hence, the ground for an industrial, economical and financial development, which may bring about social results, is expected. The posture assumed here is opposite to the mainstream model committed mainly to economic results and no to development of the human conditions. Arguments that stress local possibilities and the encouragement to their organization, which are sensitive to the formation and capacitation of small businesses strong enough to participate in the global market, are presented in this work. Regarding the local dynamics of development, contributions about the political geography of the territory are discussed here, especially Milton Santos' ones.

Key-Words: Market. Development. Local Development.

1. INTRODUÇÃO

O desenvolvimento tem sido pauta recorrente nos governos nacionais desde a década de 1940, sendo pensado e articulado no sentido de se encontrar formas das economias carentes se desenvolverem, principalmente em países pobres, dado que estes estariam presos a um dinâmico ciclo de pobreza que precisava ser rompido.

Nesse sentido, a ideia que vem prevalecendo é a da necessidade de um estímulo, ou um “empurrão” como definiu Herrera (2006), para que fosse possível o desenvolvimento. Esse impulso seria representado por gastos do estado na área social e na infraestrutura, assim como, em conjunto ou a partir destes, por investimentos privados estrangeiros e pela ajuda de governos estrangeiros. Esse empurrão acaba levando a um pensamento que associa o desenvolvimento a um movimento geralmente externo, uma intervenção que leva o progresso a locais, regiões e países.

Esse pensamento vem mantendo presença marcante nos debates sobre o desenvolvimento. Mas apesar de suas limitações, que sugere forte relação do desenvolvimento local com os estímulos externos (que aqui serão contrapostos por uma visão menos dependente, mas ainda estreitamente relacionada com o contexto internacional, especialmente o mercadológico), a teoria do desenvolvimento, por sua expressão narrativa e pouco formalizada, acabou tendo vida breve, sufocada pela posição dominante da “ciência rigorosa”, que assumia que tudo aquilo que não era matemático não era ciência econômica, supondo a impossibilidade de qualquer debate viável sobre desenvolvimento que não seja baseado em modelos matemáticos próprios da tradição econômica ortodoxa.

Essa tradição, que passa a ser proeminente, busca a contabilização de desenvolvimento na forma de crescimento, assumindo como corolários o desenvolvimento econômico e social. Ademais, e para além da simplicidade que o tempo se encarregou de expor, os mais importantes parâmetros de desenvolvimento de um território, ou termômetros como sugere Viveret (2006), como o produto interno bruto (PIB), acabam expondo a fragilidade de um modelo de desenvolvimento, principalmente no que se refere à sustentabilidade, uma vez que mesmo as destruições do sistema de produção mundial são contabilizadas positivamente pelo produto interno bruto (PIB), como se verá mais adiante.

Sem restringir a discussão sobre o aparecimento e desaparecimento da teoria do desenvolvimento, assim como sobre suas mais variadas causas, o que neste ensaio será debatido é a formação de uma base de pensamento que foca nas capacidades locais como fontes necessárias para a formação de condições de desenvolvimento mais amplas, a partir das

quais se articulam forças (por meio de redes de relacionamento) com atores nacionais e internacionais de forma mais respeitosa à realidade local e, assim, com maior tendência de ser sustentável. Sustentando o debate, o argumento de partida é que a absorção do tema do desenvolvimento por parte da economia neoclássica aprisionou o tema à frieza e hermeticidade dessa tradição, e, em concordância com o pensamento de Herrera (2006), pelo fato da tradição neste campo teórico ser inseparável da hegemonia das políticas de desenvolvimento neoliberal (que remete as finanças ao poder), é importante que se façam incursões contrapostas, que foquem não em ações política conjunturais, ou “ajudas” externas, mas que incitem a articulação de iniciativas locais de desenvolvimento a partir das quais deveria se formar apoio público e privado para o alcance e bom proveito do mercado global.

Nesse sentido, entendo que o pensamento dominante sobre a questão do desenvolvimento tem sido marcado pela onipresente ideia de crescimento econômico. O que deveria ser meio se torna fim, e o que é central se torna periférico, ou seja, o desenvolvimento humano¹. Por isso, torna-se parte inseparável sobre a questão do desenvolvimento a relação que se estabelece entre elementos sobre os quais são conjugados esforços para o mesmo, como o setor produtivo, o arranjo institucional, o poder público, as cadeias de relações comerciais e sociais que se difundem, dentre outras. Mantém-se próximo e permanente a esse debate a referência de que deve haver prevalência, na ideia de desenvolvimento, à conjunção dos conceitos de desenvolvimento sustentável e de desenvolvimento humano. A partir desta mescla se torna mais pertinente as chances de sustentabilidade do processo de desenvolvimento sobre bases capitalistas, notadamente para que as ênfases econômica e financeira não preponderem sobre as humanas.

2. O ECONÔMICO, O POLÍTICO E O DESENVOLVIMENTO

A preponderância econômico-financeira se tornou uma marca da sociedade atual, que de uma economia de mercado se expande para uma sociedade de mercado, de uma forma que muitos entendem como uma passagem natural, própria da existência humana. Mas dada a “existência de uma densa e penetrante trama de relações econômicas, sociais, políticas,

¹ A concepção de desenvolvimento humano aqui considerada, em meio a um debate que busca influenciar as condições de reprodução da riqueza de forma sustentável, se relaciona com a posição de Santos (1988:89), para quem “no processo de desenvolvimento humano, não há uma separação do homem e da natureza. A natureza se socializa e o homem se naturaliza”.

ideologias e militares” (BORON, 2001, p. 39) que regeu a cristalização do modo capitalista de produção, a suposição de naturalidade tem a ingenuidade como seu melhor adjetivo.

No capitalismo, essa trama tem um movimento de retro alimentação com o modo de produção que lhe é próprio, que, assim, se universaliza e se torna histórico. Ainda, as políticas de traços neoliberais² que se expandiram pelo mundo precipitaram a mundialização capitalista, dando a ele uma expansão geográfica jamais vista. Por isso, percebe-se uma mercantilização generalizada nas mais variadas áreas da vida social, levando o mundo a ser muito mais capitalista que antes, mas que, paradoxalmente, coincide com uma fase em que proliferam teses sobre uma economia de mercado supostamente pós-capitalista. Insurge também, neste momento, uma *práxis* política omissa, um desaparecimento do capitalismo da agenda pública, segundo Boron (2001) porque o mesmo foi absorvido como fenômeno natural, ou “como uma cristalização de tendências inatas, aquisitivas e possessivas da espécie humana e não como uma criação histórica de classes e agentes sociais concretos movidos por interesses”. O corolário seria óbvio, ao “naturalizá-lo, o capitalismo se torna invisível e, como não é possível vê-lo, não se pode discuti-lo” (BORON, 2001, p. 40).

Considerando que o neoliberalismo “tem na desregulamentação³ um elemento econômico, social e ideológico-chave” (SADER, 2001, p. 132), há uma crescente retirada das barreiras que impedem a livre circulação de capital, quando se intensificam os movimentos que alteram a relação entre capital produtivo e capital especulativo. Ao mesmo tempo, também se altera a relação de forças entre capital e trabalho, com nítido favorecimento daquele sobre este último.

2 Mas a expressão mais forte, mas ao mesmo tempo, mais sutil, não estaria na dimensão econômica ou política do neoliberalismo, mas sim na carga ideológica que passa a sustentar que, antes de quaisquer outras expressões, se torna uma forma de se organizar, pensar e aceitar um modelo de civilização. A mercantilização sem limites é constantemente sustentada e propagandeada por argumentos sobre “liberdade”, “iniciativa individual”, “conquistas pessoais”, “sucesso profissional”, de uma vida de gozo ilimitado para o qual só dependeria do esforço de cada um, sem tocar na condição de que o sucesso de uns são obtidos às custas de outros. Sua carga ideológica, por estas considerações, acaba penetrando em nossos valores morais fundamentais. Quanto à questão da desregulamentação, nela está contida a idéia da total liberdade de trocas; o que é bastante tentador, pois nos confunde com nossa busca pela liberdade tão desejada. A questão é que, como defende Viveret (2006, p.148), “troca e liberdade só são capazes de dar frutos quando não há processos de dominação que as entrem”. Curiosamente, a temática da dominação é ausente na maioria dos estudos dos autores clássicos que sustentam as propostas liberalizantes.

3 A desregulamentação neoliberal libera a expansão generalizante do capital, reinstalando a relação de forças entre capital e trabalho, contribuindo para a elevação do desemprego, a exploração indevida do trabalho, a fragmentação social e, principalmente, para a alteração da relação entre capital produtivo e especulativo, minando a saúde de seu processo de acumulação produtiva. E embora seja um excelente multiplicador de riquezas, as concentra; e quando multiplica empregos, os torna precários, além de manifestar seu crescimento às custas de danos ambientais, além dos humanos imagináveis a partir destes.

Também é crescente a generalização da percepção de que valor é uma sinonímia absoluta de moeda, levando a uma busca cega por transformar tudo em moeda como se só ela tivesse valor, enquanto ficam de lado as verdadeiras fontes de valor, a terra (natureza) e o ser humano. É nesse sentido que Viveret (2006) chega a tecer claras críticas aos guias que a sociedade articula como termômetros para o desenvolvimento de países e regiões, como o PIB, o crescimento econômico, a produtividade, dentre outros. Segundo o autor, a fragilidade desses indicadores estaria na contabilização de destruições como fatores positivos para a concepção de desenvolvimento, exemplificado pela geração de fluxos monetários de reconstrução associados a acidentes ambientais e a não contagem de, por exemplo, atividades voluntárias, inclusive as envolvidas com os mesmos acidentes. Nesse sentido, “a própria prevenção torna-se contraproducente, uma vez que bloqueia de antemão esse ciclo de destruição/reparações pesadas (o que não significa que a prevenção não possa gerar outros fluxos monetários, ligados a atividades produtivas)” (VIVERET, 2006, p. 173).

Esta seria mais uma expressão de um mundo que se articula e se desenvolve mais seduzido pelas quantidades que pelas qualidades, que gera uma racionalização que privilegia a promoção de uma arena mercadológica semelhante a um jogo de guerra (com ganhadores e perdedores) e não para estímulo ao pensamento e ações que promovam os jogos cooperativos (ganhadores/ganhadores).

Assim é que o modo capitalista de produção, mais fiel associação à modernidade, tem se movido, segundo a lógica predominante da competitividade que, ininterruptamente, acelera a entrada da racionalidade na esfera produtiva, interferindo na divisão social e territorial do trabalho, nas definições das prioridades no uso de recursos (não) renováveis e segue sua trilha de expansão até, embora também concomitantemente, atingir as relações interpessoais. Apresenta-se um mundo da competição que induz ao aprofundamento de relações técnicas e a busca por objetivos pragmáticos de reprodução e acúmulo material.

Sem me voltar para as várias concepções que abarcam as raízes e condicionantes do desenvolvimento capitalista, o que por hora se destaca são mais suas expressões, em especial suas crises, e alguns de seus fatos geradores. Assim, os movimentos de desregulamentação financeira ao fim dos anos 1970, a reorganização flexível com base em tecnologias informacionais que se dá sobre a concepção fordista de produção, a supressão dos limites comerciais que permitem acesso às economias do mundo e a ampla disseminação de um ambiente pró-mercado, que sugere atuação coadjuvante ao Estado, formam um quadro de crise e distanciam os padrões econômicos e sociais entre locais, regiões e países.

Significativo para esse quadro de desigualdade entre as localidades são as diferentes capacidades competitivas de seus agentes econômicos. Para Mello (2000), estas diferenças adveem das capacidades dos agentes em colocar produtos relativamente mais baratos e melhores em circulação, consequências diretas dos ganhos de produtividade de trabalho alcançados pelos incrementos nas condições materiais de produção. Essa lógica se torna circular, e crescentemente desigual, no momento em que as condições materiais são obtidas por meio de reinvestimentos cada vez maiores de capital, como equipamentos e tecnologias, que traz consigo mais concentração de capital e capacidade de reinvestimento.

3. O TERRITÓRIO, OS AGENTES PRODUTIVOS E O DESENVOLVIMENTO

Ao se expandir a partir do centro capitalista, as políticas neoliberais, além de financeirizarem a economia mundial, privatizaram e ainda sustentam a necessidade de novas privatizações dos patrimônios dos Estados periféricos, abrindo novos espaços de penetração mercadológica por fusões e aquisições. Novas formações e confrontos geopolíticos são desenhados nesse contexto.

A partir do momento em que as capacidades produtivas se tornam flexíveis e globais, umas regiões se sobrepõem sobre as outras. Torna-se possível o deslocamento territorial da produção, na busca de mercados com vantagens locais e de custo de mão de obra, ao mesmo tempo em que a desregulamentação dos mercados nacionais acirra a concorrência interterritorial e internacional. Ademais, essa reorganização produtiva se dá nas formas de gestão da mão de obra, quando as grandes empresas transferem para as pequenas as tarefas gerais e desqualificadas, usualmente sob precárias condições de trabalho (Pinto, 2006).

Na esfera onde a mais valia é gerada, ou seja, na produção, há uma redefinição internacional de tarefas produtivas que assolam as economias desarticuladas e sem planejamento, alcançando e estimulando empreendimentos a serem apenas partes de uma grande engrenagem de produção de valor em nível internacional. Muitas empresas são estimuladas, mas ao mesmo tempo condenadas, a funcionarem à mercê do interesse que vem de fora. Já na esfera da circulação, abrem-se as fronteiras para a entrada de produtos de outros países e a configuração de um ambiente de alta competitividade. Mas embora seja possível ver disseminada a ideia da competição global, os produtos locais, especialmente os de países

em desenvolvimento, constantemente esbarram em barreiras tarifárias⁴ para entrarem em outros mercados, principalmente os de países desenvolvidos, o que desestimula a produção de produtos com valor agregado nas economias emergentes. Nesse sentido, até Stiglitz (2006, p. 7) divulgou comentários sobre a insistente renegação de Estados Unidos e União Europeia às promessas feitas em 2001, em Doha, de corrigir os desequilíbrios da última rodada de negociações comerciais. Segundo ele, “uma rodada tão injusta que os países mais pobres ficaram em situação ainda pior”, e que “as tarifas muito maiores sobre bens processados significam um desestímulo aos países em desenvolvimento a se voltar para atividades de agregação de valor que criam empregos e aumentam a renda”.

À racionalização de prevalência técnica e mercadológica, à flexibilização produtiva, às divisões territoriais de trabalho e ao unilateralismo que marca as relações internacionais soma-se uma racionalização ortodoxa sobre o processo de desenvolvimento que dificulta a reversão do quadro de subdesenvolvimento de vários países. Por isso, o pensamento e as práticas políticas relacionadas à questão do desenvolvimento tem sido, predominantemente, caracterizados por uma racionalidade de ênfase mercadológica, baseada no corolário de uma lógica aparentemente natural cuja gênese estaria no desenvolvimento industrial e seu derrame último nos ganhos sociais, após disseminados os acúmulos econômicos.

Indiferente à referida lógica, as evidências empíricas desse modelo são suficientemente numerosas para se estabelecer um marco para seu questionamento, pois apesar de desejado, nem sempre trouxe os ganhos sociais esperados. Mas isso não significa que tenha traído a quem esperava por sua pujança econômica, dado que esta foi uma marca clássica do crescimento de muitas regiões e países e, em muitos casos, da possibilidade de reversão de suas condições de atraso e superação de dependência econômica e tecnológica.

Não obstante, a continuidade desse crescimento econômico acabou tendo como marca a desigualdade (entre empresas, regiões e nas condições de vida das pessoas), tanto de caráter endógeno quanto exógeno. Internamente, um óbvio enriquecimento dos empresários em detrimento dos empregados, externamente, de umas regiões em relação a outras, e, no geral, a concentração da riqueza, encerrando a suposição de uma linearidade evolutiva que flui na passagem do desenvolvimento econômico para o social.

Forma-se uma caracterização social onde as empresas se tornam protagonistas. Sobre diferentes capacidades produtivas e mercadológicas e a partir de redes e cadeias de inter-

4 Neste sentido, comentou Chomsky, em 2002, a partir de relatório das Nações Unidas, indicando que “o fosso entre países ricos e pobres é creditável fundamentalmente, desde 1960, às medidas protecionistas dos ricos”.

relações umas empresas acabam sobressaindo-se sobre as demais, donde emergem grandes corporações transacionais (CTN).

Mas embora se trate de empresas mundiais, essa expressão é muito mais evidente na captação de recursos e comercialização que no destino prioritário de seus lucros. Ademais, a ideia de que são seus diretores e presidentes os grandes articuladores e negociadores de seus interesses também é uma visão insuficiente. A estreita relação que mantém com os governos de seus países de origem, assim como com os embaixadores, como nos casos de ameaças aos seus interesses em território estrangeiros, faz destes seus fortes aliados. Dado seu poderio econômico, não é difícil imaginar o apoio que dão aos pretendentes de cargos públicos nos diversos plebiscitos que há. Para dar reforço a esse argumento, me remeto à conclusão de estudo feito pela OCDE que indicou que “a competição oligopolística e a interação estratégica entre firmas e governos, e não a mão invisível das forças do mercado, que condicionam as atuais vantagens competitivas e a divisão internacional do trabalho nas indústrias de alta tecnologia” (OCDE, *apud* CHOMSKY, 2002, p. 124).

Boron (2001) revela a formação da cúpula da estrutura de poder mundial, onde, às megacorporações, somam-se governos e seus ministérios da fazenda (independentes de qualquer controle democrático e popular, assim como seus bancos centrais). Mas não para nestes, pois o alastramento e a fortificação dessa estrutura se cristaliza a partir dos acordos de Bretton Woods, em 1944, quando são fundados o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial (BM) e a Organização Mundial do Comércio (OMC), assim como os diversos *links* a partir destes. Ademais, há papel decisivo desempenhado pelas empresas jornalísticas, televisivas e radiofônicas, formando a grande imprensa econômica internacional. Apesar da nobre função, antes do esperado compromisso informativo e opinativo, há respeito aos interesses dos conglomerados empresariais aos quais estão ligadas. Por fim, os economistas alinhados com a formação das principais universidades do mundo, de ênfase ortodoxa sobre o papel e a função do campo da economia, que matematizaram e distanciaram este campo do saber da condição de ciência social, se tornando estéril à questão humana e se voltando essencialmente para a economia de mercado. Deles – consultores, *experts*, assessores – se esperam análises de riscos e de mercados, assim como opiniões que dão suporte às decisões de governos e sua simbiótica relação com as agências criadas em Bretton Woods. Em conjunto, as ações desses agentes fazem ecoar pelo mundo os caminhos do desenvolvimento.

Com o processo de globalização, que se intensifica nos anos 90, a racionalidade que sustenta esse tipo de dinâmica de desenvolvimento industrial assola as racionalidades sobre o

desenvolvimento, o que também expõe, ao intensificar, as diferenças entre os países e suas condições de vida. Novamente, cabe destacar que se o desenvolvimento industrial trouxe postos de trabalho e estimulou a proliferação de novas empresas, a oferta variada de produtos e serviços úteis à população e soluções a problemas antes irreversíveis, ele também atraiu e iludiu⁵ quem achasse que esses benefícios (sociais) seriam disseminados automaticamente por toda a sociedade.

Não se articula aqui uma discussão que se omite aos ganhos das nações que alcançaram, conjuntamente, padrões de desenvolvimento econômico e social. Muito menos de que há instaurada a marca da impossibilidade de superação das condições que se encontram aqueles que estão à margem do sistema econômico mundial. Noutra plano, o que se busca são formas de se pensar o desenvolvimento econômico e social por uma outra ótica, reconhecendo que a lógica que tem sido marca da modernidade é a da exclusão. Neste sentido, o desenvolvimento industrial não é posto de lado, pelo contrário, ele continua sendo fundamental para o desenvolvimento de regiões e países, mas deve ser entendido de forma mais abrangente.

Para tanto, é preciso assimilar que sendo as maiores protagonistas as empresas de grande porte são seus interesses que acabam sendo priorizados nas políticas de desenvolvimento industrial. E se o alcance global da força dessas sugere oportunidades para os pequenos⁶ empreendimentos, quando ocupam funções de apoio ou complementam o que fazem as grandes, também pode indicar uma redução de suas ações, tornando difícil sua capacidade competitiva em função das diferenças na economia de escala. Nesse sentido, fica a dúvida sobre o lugar que caberia aos pequenos empreendimentos. Seria possível sua inserção sustentável na economia mundial se as mesmas pressões sobre inovação e rapidez às demandas de mercado são impostas, seja por parte de clientes finais – consumidores – ou de outras empresas, mesmo que, para tanto, partam de condições e recursos desiguais?

Hardt e Negri (2001) sugerem que qualquer tentativa de isolamento tenderá a incitar ainda mais a pobreza e a intensificação de dominação, sugerindo que o “mercado global” seria uma condição inexorável na busca pela emancipação da economia nacional.

5 Um engano que já marca um terço da população urbana do mundo ou um sexto da população mundial, um bilhão de pessoas, que vive em favelas, conforme relatório das organizações das nações unidas (FERNANDES, 2006), que revela, ainda, que só no Brasil serão cinquenta e cinco milhões já em 2020.

6 Delimito como foco as micro e pequenas empresas (MPEs) sem ter em mente um compromisso com uma definição exata dessa classificação. Nesse ponto, o mais importante é ter em mente um tipo de empresa marcada pela informalidade, pela dificuldade de apoio e por ser assistida por agentes e instituições de forma indiferente a suas características idiossincráticas, como se fossem apenas grandes empresas em miniatura.

Mas se a participação no mercado global é indelével, ela não necessariamente teria que se dar sob a privação de condições que atribuísse às empresas capacidades para o bom proveito dos ganhos mercadológicos desfronteiriços. No entanto, a maioria dos estudos desta natureza nas escolas de negócios nasce, se fortalece e se difunde a partir do estreito relacionamento entre academia e as grandes corporações, levando a um perfil de clamor utilitarista que acaba envolvendo a geração de conhecimento científico da área, estimulando uma produção que privilegia os interesses particulares das empresas, em especial as de grande porte, e pouco os impactos de suas práticas. Tornam-se, assim, “recursos de legitimação para a mobilização de interesses e ideologias particulares de oligarquias não somente dentro das economias nacionais, mas também dentro e através de escolas de negócios” (FARIA e WENSLEY, 2000, p. 12).

4. O LOCAL COMO FOCO PARA O DESENVOLVIMENTO

Disso, fica a evidência de que manter a atividade produtiva condizente com o padrão em vigor em cada tempo é um traço importante da competitividade de qualquer indústria. Por isso, é constante a corrida para a capacidade tecnológica como mais consistente força de vantagem competitiva para as empresas, que muitas vezes é o elemento marcante para determinar a distância entre as pequenas e grandes empresas. Isso por que a inovação é o registro fiel da atividade dos grandes empreendimentos, especialmente das CTNs, possibilitando a elas ganhos financeiros até maiores que a produção total de bens e serviços de vários países. Assim, muito do pensamento sobre as soluções para os problemas da atualidade acaba tendo as empresas como fim e não mais como meio para o desenvolvimento social.

Caspari (2003) identifica como otimista a visão daqueles que propõem as cadeias de valor global como janelas de oportunidades para MPEs em países em desenvolvimento. O estabelecimento de *links* entre MPEs e cadeias globais que permitiria aos produtores locais a captação de informações sobre elevados padrões de qualidade e tecnologia de economias industrializadas, sobre as preferências de seus consumidores mais exigentes, e portanto estimuladores de produtos mais competitivos e respostas mais rápidas, e sobre formas de competição que extrapolam a baixa sustentabilidade da competição por preço. O foco da autora são pequenos empreendimentos organizados em arranjos produtivos, cuja interação ajuda a promover a geração e disseminação de informação e força de barganha.

Mas um exame mais detalhado revela uma importante limitação. A ação dos compradores internacionais pode até aproximar do produtor nacional os aspectos relacionados ao gosto do consumidor estrangeiro, assim como às demais condições para a competição internacional, mas daí não se pode afirmar o quanto eles são efetivos em promover a capacitação dos produtores do arranjo para que alcancem esses padrões.

Ademais, propostas como estas têm como inerente o aprisionamento às referências originadas de países industrializados, o que não só nos colocaria numa situação de eterna busca às fronteiras tecnológicas como sugere uma incapacidade nossa em definir e conceber um modelo próprio de desenvolvimento tecnológico e industrial. No caso das propostas de *links* com cadeias globais, as condições e características de países em desenvolvimento, em especial aqueles de grandes dimensões territoriais e diversidade cultural como o Brasil, acabam sendo um complicador a mais.

Nesse caminho, é fundamental qualquer esforço que busque a constituição de formas de se pensar o papel das empresas na sociedade a partir das condições e necessidades específicas de cada uma destas. Ultrapassar o marco das abordagens construídas em, e para, o contexto de países desenvolvidos em muito tem a contribuir para se chegar a propostas que deem condições de desenvolvimento industrial, econômico e social aos países em desenvolvimento. E mesmo que assim se reforce o papel das firmas locais nas determinações de vantagens competitivas de corporações internacionais, especialmente as de grande porte, é na posição que privilegia o local deve ser explorado o tema. Uma visada sobre o local pode vir a representar novas formas de se pensar um desenvolvimento que faça ser intensa e sincrônica a relação entre o industrial, o econômico e o social, expandindo o pensamento que prevê o acúmulo anterior à distribuição, que sempre se revigora e torna a vir à margem.

Mas como visto anteriormente, não se pode problematizar a organização produtiva de empresas de micro e pequeno porte a partir das capacidades e potencialidades locais desviando dos condicionantes globais, que acabam por definir o nível de competição entre empresas, as fronteiras tecnológicas por trás deste, a disponibilidade e o custo de capital necessário à promoção industrial e as expressões culturais e políticas que dão forma à estrutura de poder global. É a partir dessas considerações que mirar sobre a contribuição de arranjos para o desenvolvimento local, mesmo que em pequenas cidades, e no contexto de países considerados como de industrialização recente, exige um olhar atento à dinâmica internacional, de forma ampla, mas também, e mais especificamente, a ação das corporações transacionais e seus avanços rumo a estes países, assim como as formas de se capacitar as

MPEs em arranjos para competirem a partir das condições locais se faz necessário. Ainda, e considerando posição de Cabral (2004), um pequeno número de empresas de grande porte (de países desenvolvidos) centraliza a produção da cultura de massa, difunde e reproduz pelo globo padrões culturais, hierarquias e comportamentos que promovem uma homogeneização cultural, levando a condições cuja acessibilidade não são democráticas, o que gera ainda mais exclusão e desigualdade. Por isso o incentivo a iniciativas que busquem visualizar alternativas para a emancipação de empresas locais na busca por seu desenvolvimento sustentável.

Esta é uma ocorrência comum nas organizações produtivas de umas regiões frente a outras, especialmente de países em desenvolvimento em relação aos países desenvolvidos a partir da divisão internacional do trabalho que ocorre, crescentemente, desde a década de 1980, com a disseminação tanto realista quanto ideológica da globalização.

Neste contexto globalizado parece cada vez mais fácil se perceber que há crescentes diferenças no acúmulo de capital entre países e agentes produtivos, o que é suficiente para um olhar sobre das condições sobre as quais algumas regiões acabam participando menos da econômica mundial. A dinâmica interna da própria sociedade capitalista dá conta de oferecer suporte para a compreensão dessas diferenças, mas é sempre rica a observação da dinâmica das relações que se estabelecem numa determinada região e dela com o todo.

Entre elas, são comuns as guerras de lugares (SANTOS, 2001), em que cada uma utiliza suas vantagens comparativas atuais e as novas que, constantemente, buscam se desenvolver para atrair emprego e riqueza. Como as empresas são crescentemente organizadas em redes, é pertinente considerar a ideia de rede global. Mas como fazer para percebê-la? Para Santos (2001), a resposta estaria em Fernand Braudel, a partir de quem afirma que “podemos descobrir o movimento global através dos movimentos particulares”. Mas isso leva a outro problema, que é a dificuldade de se perceber o que realmente se refere ao local, ao nacional e ao global. No entanto, Santos (2001) ainda adverte que há distintas manifestações cuja materialização pode ajudar a diferenciar essas esferas.

É aí que a importância de uma política macroeconômica se faz presente, dado que em nível nacional, pelos mecanismos de poder, há consentimento e distribuição dos conteúdos técnicos e funcionais, levando ao envelhecimento ou à modernização dos espaços menores. Dessa forma, o nacional exerce peso sobre as parcelas locais, quando expõe suas escolhas políticas, socioculturais e produtivas, elementos que continuamente vão se instaurando sobre instâncias cada vez menores nas localidades. Poderia, então, a sociedade local controlar os aspectos técnicos da organização produtiva, ou estaria à deriva dos condicionantes externos?

As duas situações podem até conviver, mas, com ressalta Santos (2001, p. 273), é diante deste tipo de configuração que

afirma-se, ainda mais, a dialética do território, mediante um controle "local" da parcela "técnica" da produção e um controle remoto da parcela política da produção. A parcela técnica da produção permite que as cidades locais ou regionais tenham um certo comando sobre a porção de território que as rodeia, onde se realiza o trabalho a que presidem. Este comando se baseia na configuração técnica do território, em sua densidade técnica e, também, de alguma forma, na sua densidade funcional a que podemos igualmente chamar densidade informacional. Já o controle distante, localmente realizado sobre a parcela política da produção, é feito por cidades mundiais e os seus relés nos territórios diversos.

Produz-se uma dimensão espacial em que a força da racionalidade técnico-científica se impõe, generalizadamente, a todos os espaços, já bastante disponíveis, desregulamentados e livres à inserção de interesses produtivos globais. É por isso que mesmo a relação entre os espaços rurais e urbanos varia tanto, seja ela intensa e localizada, mas também frágil localmente e forte com outras regiões mais distantes, ou até as duas situações conjuntamente.

A produção de uma localidade rural pode estar completamente deslocada do meio urbano próximo, especialmente quando tal produção está organizada sobre as bases da agricultura moderna, científica, tecnológica e informacional. Posição coerente com a de Kloppenburg (1988), para quem a ciência agrícola se tornou crescentemente subordinada ao capital e seu contínuo processo moldou o conteúdo da pesquisa e, necessariamente, o caráter de sua produção. Este contexto pode representar um grave fator desarticulador das capacidades locais de desenvolvimento, dado que há retirada da região dos elementos do seu próprio comando (SANTOS, 2001). Ainda nesses termos, Goodman e Redclift (1991) ressaltam que essa relação entre agricultura e desenvolvimento industrial está presente no importante papel da agricultura para a expansão do capitalismo industrial, dado o caráter de alívio que a produção agrícola de grande escala proporciona sobre a taxa de lucro ao fornecer alimentos da dieta básica a preços baixos para o setor industrial urbano.

Esse tipo de prerrogativa traz à margem a busca por formatos organizacionais que privilegiem a interação e atuação conjunta entre empresas, tornando-as mais aptas a gerar, adquirir e difundir conhecimento e inovação. Nesse ponto, a temática dos arranjos produtivos, especialmente aqueles localizados em economias pouco desenvolvidas e constituídos por empresas de pequeno porte acaba sendo envolvida. A competitividade das micro e pequenas empresas estaria, na visão de Lastres e Cassiolato (2006), condicionada à amplitude das redes

que venham participar. Este seria o sentido da mais importante inovação organizacional rumo a um novo padrão competitivo, especialmente para MPEs (CASSIOLATO e LASTRES, 2006).

Apesar de serem muitas as contribuições para a promoção industrial, econômica e social de países em desenvolvimento a partir de uma visão que tem a firma e seus gestores como foco, a busca por articular o desenvolvimento local a partir de sua própria realidade (o que naturalmente levaria a considerações humanas e ambientais) parece ser um caminho mais condizente com as características, potencialidades e necessidades do Brasil. E, antes de parecer uma contradição, em função dos argumentos anteriores sobre o poder da influência dominante que o nacional e o internacional exercem sobre as parcelas locais, a busca pelo fortalecimento das condições locais de desenvolvimento devem ser o ponto de partida para a reversão o quadro de atraso, superação, que deve, inclusive, pretender alcançar contatos e oportunidades que as ultradimensões proporcionam.

Se for adicionado o fato de que o ambiente competitivo internacional é intensivo em conhecimento, em produção globalizada e liberdade comercial, resgatar a dimensão local para o pensamento sobre organizações produtivas também pode vir a representar diferenças significativas sobre o processo de aprendizado e de inovação (LUNDVALL e JOHNSON, 1994).

Mesmo que se perceba que a relação com cadeias internacionais pode significar um freio no desenvolvimento de capacidades das empresas, tornando-as dependentes de compradores internacionais, ainda assim torna-se importante a busca pelo desenvolvimento de capacidade inovadora, pois estrutura um conhecimento anterior, como uma pré-condição para passos rumo à iniciativas de internacionalização. Pois mesmo que haja organização de MPEs em clusters (ou arranjos) com cooperação em nível local (HUMPHREY, 2003) ou com ênfase em fatores locais, mas voltadas para a competição em esfera global (SCHMITZ e NADVI, 1999), haverá casos de cluster cujo baixo dinamismo os deixariam incapazes de expandir ou inovar (MCCORMICK, 1998). No entanto, o que pode ser generalizado é esses arranjos de empresas de pequeno porte são comuns na maioria dos países em desenvolvimento (NADVI e SCHMITZ, 1994) e em diversos setores, tornando-os objeto de intensas pesquisas.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Insistentes foram passagens que aqui advogavam em favor mais estímulos à identificação e desenvolvimento de vocações locais que incentivem a organização produtiva a partir das características e capacidades da região e sua população, assim como uma melhor exploração das relações entre o setor produtivo e o desenvolvimento das localidades. Especialmente, um olhar voltado para o papel dos arranjos produtivos em cidades de pequeno porte, onde possa perceber fontes para a formação e/ou capacitação de arranjos produtivos urbanos ou rurais, partindo das identidades, habilidades, vocações e características locais que possibilitem a geração de produtos e serviços peculiares e, por isso, diferenciados, não comoditizados, e, assim, potencialmente competitivos.

Neste sentido, é importante estimular contrapontos ao imaginário comum da questão do desenvolvimento industrial: onde a promoção do desenvolvimento econômico de pequenas cidades em países em desenvolvimento seria consequência da chegada de alguma grande empresa à cidade, trazendo seu parque industrial, emprego e dinheiro para o município. Noutro sentido, trata-se, como sugere Amorim (2006), de pensar o desenvolvimento local a partir do próprio município e não de algo que venha de fora, que tenha grande porte, que envolva grandes somas de dinheiro e a interlocução de lideranças políticas, que se refira a grandes edificações e a habilidade (ou irresponsabilidade) de se criar condições políticas de atração pela oferta de subsídios, como nas guerras fiscais entre municípios e estados.

Esse tipo de proposta também sugere a formação de políticas de desenvolvimento local que considerem o incentivo à atividade empresarial de pequeno porte. Como a maioria desses empreendimentos é direcionada aos mercados internos, explorar como seria sua atuação no mercado global, assim como as consequentes divisões de trabalho entre as empresas dos *clusters*, e destes com outros elementos de cadeias globais, pode representar uma contribuição um olhar mais consistente para este tipo de empresa. Além disso, a carência teórica no campo do novo formato organizacional de *cluster* é coerente com as lacunas presentes na literatura apontadas por Caspari (2003) e Hemphrey e Schmitz (2000), para quem devem ser incentivadas as investigações que teçam referência à condição dos *clusters* industriais de países em desenvolvimento e sua relação com cadeias de valor global.

A falta de uma política de desenvolvimento para o município, que desde a Constituição de 1988 passou a ser prerrogativa do governo municipal, e a organização macroeconômica adotada pelo governo federal, que privilegia o grande capital e a atividade especulativa, mantendo os juros altos e promovendo a abertura indiscriminada ao capital e à

competição estrangeira (BORON, 2001, SADER, 2001, CHOMSKY, 2002) deixaram uma realidade inconveniente a diversos municípios brasileiros.

Além da rearticulação produtiva de arranjos, pode-se vislumbrar que a organização produtiva e econômica local possa reverberar, mais diretamente, em iniciativas de organização institucional, como escolas, cooperações tecnocientíficas com universidades, sindicatos, assim como as atividades privadas relacionadas a serviços e turismo, ressaltando as características e potencialidades culturais do município. Assim, abre-se a oportunidade de se articular um debate sobre a organização produtiva e sua relação com o desenvolvimento local de pequenos municípios de um país em desenvolvimento a partir de uma perspectiva distinta da que prepondera, buscando dar ênfase às questões ambientais e humanas como prioritárias frente ao econômico e financeiro. Em termos práticos, a oportunidade de poder mudar realidade de localidades muitas vezes condenadas à própria sorte, enquanto as políticas de desenvolvimento se voltam para a organização de condições estruturais propícias à grande industrialização, que acaba por relegar espaço secundário às pequenas empresas e pequenas cidades, principalmente as distantes do centro industrial brasileiro.

6.REFERÊNCIAS

AMORIN, M. The Community of Practice of the NOS Network: Collective Learning about Local Clusters of Small Firms. Disponível em: http://www.ebape.fgv.br/novidades/asp/dsp_dados_comunicados.asp?rep=545_p. Acesso em 04 set. 2006.

BORON, A. **A nova ordem imperial e como desmontá-la**. In SEOANE, J.; TADDEI, E. Resistências mundiais: de Seattle a Porto Alegre. Petrópolis: Vozes, 2001. p. 37-88.

CABRAL, R. P. **O Império Pós-moderno: uma análise sobre a estratégia de engajamento e expansão e o posicionamento do Brasil**. IN COSTA, Darc; SILVA, Francisco Carlos Teixeira da. Mundo Latino e Mundialização. Rio de Janeiro: Mauad: Faperj, 2004.

CASPARI, C. Participation in global value chains as a vehicle for SME upgrading: a literature review. Series on upgrading in small enterprise *clusters* and global value chain. Geneva, International Labor Office, 2003.

CHOMSKY, N. **O lucro ou as pessoas: neoliberalismo e ordem global**. 3ª ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2002. 192 p.

FARIA, A.; WENSLEY, R. Gerenciamento de marketing em networks: revelações críticas sobre processo de pesquisa e especificidade cultural como prospectos para reconciliação entre academia e prática. **Anais do 24º Encontro da ANPAD**, Florianópolis, 2000.

FERNANDES, R. Favelas abrigam 1 bilhão. **O Globo**, Rio de Janeiro, 17 jun. 2006. **O Mundo**, p. 29, 2006.

GOODMAN, D.F., REDCLIFT, M. **Refashioning nature: food, ecology & culture**. London: Routledge, 1991. 280 p.

HARDT, M.; NEGRI, A. **O Império**. Rio de Janeiro: Record, 2001.

HERRERA, R. The Neoliberal .Rebirth. of Development Economics. **Monthly Review**, v. 58, n. 1, May, 2006.

HUMPHREY, J. Opportunities for SMEs in developing countries to upgrade in global economy. Seed Working Paper, n. 43, Series on upgrading sin small enterprise *clusters* and global value chains. Geneva: International Labour Office, 2003. 30 p.

HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. Governance and upgrading: linking industrial *cluster* and global value chain research. IDS Working Paper 120. 2000.

KLOPPENBURG, J.R. First the seeds: the political economy of plant biotechnology, 1492-2000. Cambridge: Cambridge University, 1988. 350 p.

LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E. Mobilizando Conhecimentos para Desenvolver Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais de Micro e Pequenas Empresas no Brasil (Oitava Revisão). Disponível em: <<http://redesist.ie.ufrj.br/glossario.php>>. Acesso em: 31 jul. 2006.

LUNDVALL, B- Å; JOHNSON, B. The learning economy. **Journal of Industry Studies**, v. 1, n. 2., December 1994, pp. 23-42.

MCCORMICK, D. Enterprise Cluster in Africa: On the way to Industrialisation? IDS Discussion paper 366, Sussex: IDS. 1998.

MELLO, A. F. **Capitalismo e mundialização em Marx**. São Paulo: Perspectiva: Belém: SECTAM – Secretaria Executiva de Ciência, Tecnologia e Meio Ambiente. 2000.

NADVI, K.; SCHMITZ, H. Industrial cluster in less development countries: review of experiences and research agenda. Discussion Paper 339, Brighton, Institute of Development Studies (IDS). 1994.

PINTO, J. R. L. **Economia solidária: de volta à arte da associação**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2006.

SADER, E. **Hegemonia e contra-hegemonia para um outro mundo possível**. In SEOANE, J.; TADDEI, E. Resistências mundiais: de Seattle a Porto Alegre. Petrópolis: Vozes, 2001. p. 122-145.

SANTOS, M. **A natureza do espaço: técnica e tempo, razão e emoção**. 4ª ed. São Paulo> Editora da Universidade de São Paulo, 2006. p. 261-310. (Coleção Milton Santos; 1).

_____. **Economia espacial: críticas e alternativas**. São Paulo: EDUSP, 2001. p. 137-164. (Coleção Milton Santos; 3).

_____. **Metamorfoses do espaço habitado**. São Paulo: Hucitec, 1988.

SCHMITZ, H.; NADVI, K. Clustering and industrialization: introduction. **World Development**, v. 27, n. 9. 1999

STIGLITZ, J. O Fracasso da rodada de desenvolvimento. Laboratório Industrial Sindical – Mercosul - União Européia (SINDLAB). Notícias, Mercosul, Geral. Disponível em: <http://www.sindlab.org/noticia02.asp?noticia=6520>. Acesso em: 14 ago. 2006.

VIVERET, P. **Reconsiderar a riqueza**. Brasília: Universidade de Brasília, 2006. 222 p.