

## ESPECIALIZAÇÃO FLEXÍVEL, FIRMAS INOVATIVAS E NOVOS ESPAÇOS INDUSTRIAIS: ALGUMAS LIÇÕES DA EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL

*Olímpio J. de Arroxelas Galvão\**

### 1 INTRODUÇÃO

Este trabalho objetiva refletir sobre algumas mudanças importantes nos processos de reestruturação das economias mundial e nacionais, e que vêm obrigando os formuladores de políticas a buscarem novas concepções de intervenção pública nos espaços regionais e enfrentar, em novas bases, os desafios do desenvolvimento regional.

Essas mudanças, geradas no bojo dos processos de globalização e da emergência de novos paradigmas tecnológicos, têm provocado alterações no próprio conceito de região e redefinido o seu papel na nova ordem internacional em gestação. Ao invés da concentração industrial em alguns locais (fase *fordista-taylorista* do sistema de produção verticalizada), uma grande e crescente parcela da produção fabril estará se realizando em vários locais e em grande número de firmas, de tamanhos menores, que produzem bem diferenciados para sem vendidos em múltiplos mercados - locais, regionais e internacionais.

Dentro desses novos contextos, duas idéias têm aparecido com muita força na literatura teórica e empírica recente: a de firmas flexíveis e inovativas - requisitos necessários para a sua sobrevivência num mundo cada vez mais competitivo e exigente em termos de qualidade e variedade de seus produtos e de constantes inovações tecnológicas - e o de regiões ágeis e também inovativas - definidas como espaços territoriais onde prevalece um ambiente favorável à atração de investimentos e ao desenvolvimento dos negócios. Esta segunda idéia também leva a uma outra paralela: a discussão sobre o novo papel que o governo deverá desempenhar na sociedade contemporânea.

Este artigo discute essas questões à luz de algumas experiências internacionais, procurando extrair lições para o Brasil.

### 2 NOVAS POLÍTICAS REGIONAIS: OS "MODELOS" DE DISTRITOS INDUSTRIAIS E DE CLUSTERS DE ATIVIDADES ECONÔMICAS

A partir dos anos 80 e especialmente ao longo da década de 90, todas as avaliações das políticas tradicionais de desenvolvimento regional revelaram que os mecanismos baseados apenas em controles locacionais e em incentivos fiscais e financeiros, haviam fracassado em gerar uma base permanente e sustentável de crescimento nas regiões menos desenvolvidas, e que era necessário encontrar novas concepções, novos mecanismos e novas estratégias de intervenção pública para enfrentar os desafios do desenvolvimento regional<sup>1</sup>.

---

\* Prof. do Departamento de Economia e do Programa de Pós-graduação (Mestrado e Doutorado) - PIMES, da Universidade Federal de Pernambuco - UFPE.

<sup>1</sup> Estudos detalhados e avaliações de políticas nacionais de desenvolvimento regional em vários países, encontram-se em Armstrong e Taylor (1993), Bowen e Mayhew (1991), Gore (1984), Prestwich e Taylor (1990), Smith (1990), Temple (1996).

Os últimos vinte anos testemunharam uma profunda reestruturação da economia e do papel dos governos, das regiões e dos indivíduos. Os fenômenos da globalização e da emergência de novos paradigmas tecnológicos levaram, e ainda estão levando, a grandes mudanças institucionais em todas as esferas da sociedade, criando restrições à preservação de velhas formas de organização, mas abrindo novas avenidas para o progresso e o avanço social, em novas bases.

No que diz respeito especificamente à ação do governo na esfera espacial ou regional, as complexas transformações do mundo contemporâneo estão produzindo, não somente uma grande mudança na natureza da intervenção governamental, mas também uma alteração radical nas próprias referências teóricas que davam suporte às políticas tradicionais de desenvolvimento regional.

Desses cenários em transformação e que vêm determinando a emergência de diferentes padrões de ordenamento territorial e exigindo novas concepções de atuação governamental, três princípios ou conceitos têm dominado a literatura recente: o da especialização flexível, o de novos espaços industriais e o de novos agentes institucionais<sup>2</sup>.

O conceito de especialização flexível surge da constatação de que o antigo regime fordista de produção em massa e verticalizado, está sendo crescentemente substituído por outro baseado na produção flexível, no sentido de que tanto o capital quanto a mão-de-obra, deverão se prestar a propósitos cada vez mais gerais e serem capazes de operar dentro de contextos que exigem rápidas mudanças para a criação de novos produtos, novos

processos e novos métodos de organização. Essas mudanças seriam resultado da intensificação da competição internacional, das frequentes alterações nos padrões da demanda na direção de produtos mais diferenciados e de um crescente desejo dos consumidores por produtos de melhor qualidade. Esses fatores, por sua vez, teriam levado a profundas reestruturações nos sistemas produtivos e de gestão da mão-de-obra, para torná-los capazes de atender ao encurtamento do ciclo de vida dos produtos e de responder aos novos desafios do mercado, através de aceleradas taxas de inovação e de progresso técnico.

Essa nova ordem industrial, chamada por muitos analistas de “modelo pós-fordista de acumulação flexível”, e que afetou inicialmente as grandes corporações transnacionais, seria, assim, caracterizada por uma grande flexibilidade organizacional, tanto em nível de processos internos de produção - mediante o uso de tecnologias que possibilitam rápidas mudanças no perfil da oferta de bens produzidos - quanto em nível locacional - consubstanciada na tendência da localização de diversas operações da firma transnacional, em diferentes partes do mundo. Com relação a esse último aspecto, parece ter ficado definitivamente consagrado, que a noção de que nem todos os produtos devem ser produzidos em um único país (o princípio das vantagens comparativas) deve vir acompanhada por uma outra: a de que nem todos os produtos de uma indústria devem ser fabricados numa única planta. O que significa dizer, em síntese, que nenhum país ou região pode ser competitivo em todos os produtos, nem nenhuma firma pode ser competitiva em todos os locais (Porter, 1993, p. 15). O resultado desse novo “paradigma tecnológico”, gerado no bojo da globalização, é uma progressiva desterritorialização das atividades econômicas, mediante a qual a grande firma moderna procura localizar cada segmento das suas operações no local mais apropriado e também comprar componentes, peças e materiais de outras firmas em todo o mundo, em busca de melhor qualidade e de maior competitividade.

Igualmente de suma importância pelo potencial de alteração, em nível mundial, dos padrões da localização industrial, são as mudanças na organização e na gestão da

<sup>2</sup> Ver, especialmente, Sergenberger e Pyke (1992), Wolfe (1997), Zook (1997) e Porter (1993).

mão-de-obra, trazidas no âmbito das novas tecnologias. Aqui, duas tendências aparentemente contraditórias parecem dominar. De um lado, há os que argumentam que as novas tecnologias estão mudando a maneira de a fábrica produzir, exigindo a criação de um novo trabalhador, mais qualificado e com maior nível de escolarização, para que seja capaz de assimilar as novas informações e complexidades embutidas nessas novas tecnologias. De outro lado, há os que acreditam que as novas tecnologias, muito ao contrário, estariam provocando uma progressiva degradação do trabalho, porque as inovações tecnológicas e organizacionais contemporâneas são cada vez menos dependentes da destreza e da habilidade do trabalhador, ocasionando a diminuição da importância do operário qualificado na linha de produção. O argumento é o de que a introdução acelerada da máquina automática substitui o trabalho dos antigos operários especializados, de modo que as novas funções, mais elementares, passam a ser executadas por trabalhadores menos qualificados, mais baratos e mais facilmente substituíveis. Ao mesmo tempo, as tarefas mais nobres e mais complexas do processo produtivo estão ficando confinadas a um grupo seleto de trabalhadores, ou são crescentemente assumidas pela máquina ou por robôs - que, por exemplo, soldam, pintam, transportam peças e componentes e montam - todas essas tarefas sendo executadas sob os comandos de um programa de computador.

As características acima brevemente assinaladas - a da flexibilização dos novos processos tecnológicos, a da progressiva "desterritorialização" das atividades econômicas e a da emergência de um "novo trabalhador" - poderão produzir efeitos espaciais em duas direções: concentrar indústrias intensivas em conhecimento e mão-de-obra muito qualificada nas regiões e países mais industrializados (as chamadas indústrias de alta tecnologia, como a de microeletrônica, a de biotecnologia, a de mecânica de precisão, a de novos materiais, etc.), e dispersar pelo mundo, inclusive nos países e regiões menos desenvolvidos, as indústrias intensivas em recursos naturais e mão-de-obra menos qualificada, e até muitas intensivas em capital e utilizadoras de tecnologias avançadas, mas baseadas em operações repetitivas e elementares, com exigência de apenas um reduzido número de trabalhadores muito qualificados. Ainda dentro desse quadro, muitas indústrias poderão preferir localizar-se (ou realocar-se) onde uma mão-de-obra equivalente for mais barata, onde forem mais reduzidas as exigências ambientais, ou ainda longe de ambientes fortemente dominados por sindicatos organizados.

Por outro lado, essas formas pós-fordianas de produção estariam criando oportunidades para o crescimento de vasto número de pequenas e médias firmas, tanto em regiões industrializadas quanto nas menos desenvolvidas, em decorrência de três ordens de fatores. O primeiro deles está associado à política de descentralização das grandes corporações, através da qual grandes empresas são desmembradas em plantas menores, ou na forma de subsidiárias instaladas em diversas regiões do país ou de outras nações. O segundo fator, que vem também levando ao crescimento de pequenas firmas, decorre das já conhecidas práticas de muitas empresas de conceder o seu direito de produção (prática chamada, no idioma inglês, de devolvement) a outras empresas, na forma de licenciamento e *franchising*. O terceiro fator, que sem dúvida é o mais importante como formador de pequenas firmas, está diretamente associado a uma forte tendência de desintegração ou desverticalização, que também está sendo praticada pelas grandes empresas. Esta tendência tem se manifestado em grande variedade de formas, destacando-se entre as mais importantes a terceirização, a subcontratação e a prática do *out-sourcing* (busca de fornecedores externos de insumos, peças, componentes e serviços, antes produzidos na própria empresa). Além desses casos, em que pequenas unidades produtivas emergem ligadas ou controladas por grandes corporações há, ainda, muitos exemplos - e, por certo, em número majoritário - de firmas que surgiram, nas últimas décadas, operando independentemente, atuando em nichos de mercado e até concorrendo nos mesmos mercados das grandes empresas (Sengenberger, Pyke, 1992).

Em todas as partes do mundo, esse fenômeno da emergência de grande número de pequenas e médias empresas, tem sido visto como um aspecto muito positivo dos processos de reestruturação em curso, pela capacidade que têm tais firmas de gerarem grande volume de emprego e de contrarrestarem, em certa medida, os efeitos da tendência de liberação de mão-de-obra que está ocorrendo, em escala crescente, nas corporações de grande porte (Tendler, Amorim, 1996; Humphrey, 1995).

Todavia, em todos os casos, e principalmente no das empresas independentes, certos requisitos são necessários para se garantir a continuidade do processo de crescimento e a consolidação da formação das firmas pequenas. As últimas décadas presenciaram, como já sugerido, uma aceleração do crescimento de firmas de pequeno e médio porte, mas a mortalidade dessas firmas é muito grande, e tanto quanto sempre foi no passado, continua no presente.

Porque o ambiente em que elas operam é de grande competitividade e envolve muito mais riscos e incertezas, por uma série de razões bem conhecidas (problemas de gestão, insuficiência de financiamento adequado, questões relacionadas à comercialização e *marketing* e menor capacidade de obtenção de informações sobre mudanças em tecnologias e no comportamento do consumidor, para citar alguns), as firmas pequenas e médias necessitam desenvolver uma capacidade de sobrevivência, que está largamente centrada na inovação e incorporação de novas tecnologias. Daí surgir, nesse contexto geral em discussão, o conceito de firmas flexíveis e, paralelo a ele, o de firmas inovativas.

O segundo princípio, na linha dos cenários acima mencionados, é o de novos espaços industriais, ou, para se usar um termo mais geral, o de clusters, para não se ficar com a impressão de que esses novos espaços compreendem apenas atividades manufatureiras.

O conceito de novos espaços industriais ou de *clusters*, vem propiciando, em anos recentes, a concepção de uma das abordagens mais férteis e promissoras para a formulação de novas políticas de desenvolvimento regional.

A emergência de novos espaços industriais decorre, em grande parte, da tendência, já discutida acima, da desintegração vertical dos processos produtivos gerada pelas deseconomias de escala e de escopo das grandes corporações, da qual vêm resultando os regimes de especialização flexível. Em vários países do mundo, grupos de empresas estão se aglomerando em certos locais ou regiões, e passando a desenvolver fortes relações baseadas na complementaridade, na interdependência, na cooperação e na troca de informações.

Por não exigirem muito investimento em capital para se beneficiarem de economias de escala, essas empresas se especializam em algumas atividades, concentrando-se na produção de conjuntos de bens que podem sofrer rápidas mudanças, em função das exigências do mercado ou da ameaça de outros competidores fora da região.

Essas áreas onde se aglomeram pequenas e médias empresas, chamadas, em alguns contextos, de Distritos Industriais (ou novos distritos industriais), diferem dos tradicionais distritos industriais em operação em quase todo o mundo (e no Brasil), porque não constituem apenas uma concentração de firmas que têm como única característica a de estarem aglomeradas em uma determinada área geográfica. A principal diferença desses novos espaços é o fato de as firmas nelas localizadas se organizarem em redes (*networks*) e desenvolverem sistemas complexos de integração - nos quais predominam, entre as firmas, vários esquemas de cooperação, solidariedade e coesão e a valorização do esforço coletivo. Tais aglomerações de PMEs, espacialmente concentradas e setorialmente especializadas, propiciam grandes efeitos *linkages* para a frente e para trás, baseados no intercâmbio de insumos, produtos, informações e mão-de-obra, e operam numa atmosfera cultural e social centrada na cooperação e colaboração entre os agentes econômicos. O resultado é a materialização de uma eficiência coletiva, decorrente das externalidades geradas pela ação conjunta, propiciando uma maior competitividade das empresas, em comparação com firmas que atuam isoladamente. A

ação conjunta, ademais, leva a processos de treinamento de mão-de-obra que propiciam a acumulação e a disseminação de conhecimentos e *know-how*; uma redução de custos de transação - decorrente das maiores facilidades de comunicação entre os clientes e as empresas localizadas nos distritos; e a geração de sinergias coletivas, que contribuem para a aceleração das taxas de inovação e de introdução de novos processos e novas tecnologias. Além do mais, o regime de gestão da mão-de-obra tende a ser mais flexível do que os vigentes há algumas décadas atrás, as relações trabalhistas operando em grande diversidade de arranjos, inclusive alguns em esquemas de forte desregulamentação. Esta maior flexibilidade através de sistemas especiais de relações de trabalho, é uma característica fundamental nos novos distritos, na medida em que propiciam uma maior adaptabilidade da mão-de-obra e uma reação mais rápida às mudanças da demanda e à introdução de inovações (Trigilia, 1992 ; Sengenberger, Pyke, 1992).

As implicações desse cenário, na constituição de novos ordenamentos territoriais e para a concepção de políticas regionais, são enormes.

Pesquisas recentes vêm mostrando que as novas tecnologias reduziram a importância das economias de escala e aumentaram a das economias de escopo - que consistem, basicamente, na habilidade de se produzir um grande número de produtos, em regime de flexibilidade e, em muitos casos, diretamente voltados para o atendimento da demanda do cliente ou do consumidor.

É nesse contexto que surge o conceito de economias de escala de *cluster*, em oposição ao de economias de escala da firma - o que tem levado à conclusão de que um grande conjunto de firmas modernas tem, hoje, mais chances de sucesso se elas fazem parte de um *cluster*, em vez de operarem isoladamente no mercado.

Vale registrar, aqui, que a literatura existente assinala não haver um padrão uniforme com respeito à emergência de *clusters* ou dos tipos de distritos industriais acima mencionados. Na maioria dos casos, *clusters* e distritos aparecem espontaneamente e se desenvolvem em função de condições particulares do ambiente ou de circunstâncias históricas diferenciadas. Qualquer que seja a sua origem, porém, uma certa densidade, ou massa crítica, de atividades deve existir. Por sua vez, *clusters* ou distritos podem decair e até desaparecer, caso certas políticas ou estratégias estejam ausentes.

Como já foi visto, o grau de competitividade de um *cluster* ou distrito depende das economias de especialização. Ou seja, a divisão do trabalho praticada em muitas pequenas e médias firmas especializadas torna a produção local ou regional mais eficiente, na medida em que o esforço coletivo aumenta a produtividade dos recursos disponíveis.

Todavia, economias de especialização não são suficientes para garantir o sucesso de *clusters* e o dinamismo dos novos distritos industriais. É necessário e indispensável um conjunto de iniciativas - tanto das próprias firmas, quanto do Governo - para o desenvolvimento constante de novas vantagens competitivas nessas áreas, através de investimentos em diferenciação de produtos, de programas de *marketing* e propaganda, do aperfeiçoamento constante da mão-de-obra e da criação de novos canais ou redes de comercialização, de atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D), além dos tradicionais investimentos em infra-estrutura física e social - como estradas, portos e aeroportos, saneamento, habitação, saúde e educação.

Tais políticas são necessárias porque, em paralelo ao conceito de firmas inovativas, descrito acima, também faz sentido falar-se de regiões inovativas - querendo-se dizer, com isso, que o grande objetivo da política regional é o de criar, nas regiões, um ambiente favorável à atração de investimentos, desenvolver e fortalecer instituições que conduzam a um aumento de sua capacidade de transformação e de aceitação de inovações na sua base econômica e, sobretudo, que propiciem um maior grau de coesão interna e de integração espacial dentro da região e entre as demais regiões do país.

Este ponto leva ao terceiro e último princípio, referente aos cenários determinantes dos novos padrões de ordenamento territorial: o dos novos agentes institucionais, ou,



mais explicitamente, o do novo papel do governo, na concepção e formulação de novas políticas de desenvolvimento regional.

De início, vale reconhecer que os anos 70 e 80 testemunharam um ciclo de desencanto com o Governo e a vitória de uma nova ordem econômica mais centrada nos mecanismos de mercado. Os movimentos em todo o mundo dirigidos à desregulamentação e às privatizações, parecem ter demonstrado que estava correta a defesa de um estado mais enxuto e, sobretudo, menos presente como produtor de bens, como aço, petroquímicos, automóveis e minérios e de muitos serviços, como a geração e distribuição de energéticos e a operação de sistemas de telefonia, por exemplo. De igual modo revelaram os anos 70 e 80, que muitos dos incentivos tradicionais ao desenvolvimento, em geral, e ao desenvolvimento regional, em particular, ficaram obsoletos, num mundo globalizado e numa era de aceleração da competitividade internacional, de grandes mudanças em paradigmas tecnológicos e até de redefinição do próprio conceito de região.

Mas há um reconhecimento crescente, na literatura dos anos 90, tanto no referente a novos referenciais teóricos, quanto nas lições extraídas de experiências internacionais com políticas de desenvolvimento nacional e regional, que o governo é mais que nunca necessário em um novo papel, agora de ordem muito mais qualitativo, que é o de liderar e facilitar processos de mudanças; de criar, apoiar e fortalecer organizações engajadas na promoção do crescimento econômico e social; e de liderar, coordenar, facilitar e implementar programas de desenvolvimento em todas as esferas territoriais - de âmbito nacional, regional e local.

Numa era de recursos escassos, é claro que o governo deve buscar eficiência e efetividade de resultados, mas isto não deve implicar no seu afastamento de um profundo comprometimento com o crescimento e o bem-estar da sociedade.

Assim como as firmas, no mundo moderno, precisam ser inovativas, para sobreviverem num ambiente mais competitivo, as regiões, onde se localizam as firmas, também estão sujeitas às mesmas restrições e, de igual modo, necessitam desenvolver instituições ágeis e inovativas, para criar os requerimentos exigidos por esses novos ambientes em mutação, tornando-se capazes de mobilizar agentes produtivos, autoridades educacionais, o governo e a comunidade, para a consecução do alvo comum, que é o crescimento econômico e o aumento do bem-estar de suas populações.

Embora no mundo desenvolvido, algumas experiências bem-sucedidas de reestruturação estejam sendo alcançadas com pouca intervenção do governo, mesmo nessas experiências mas muito mais em outras não tão bem-sucedidas, e sobretudo nos países menos desenvolvidos, o Estado vem sendo chamado a desempenhar as funções que, comprovadamente, as forças de mercado, sozinhas, não podem executar.

Nos estudos mais recentes sobre o desenvolvimento econômico, em geral, e particularmente sobre o desenvolvimento regional e local nas duas áreas mais desenvolvidas do mundo - a Comunidade Européia e os Estados Unidos - é claramente explicitado que as tendências contemporâneas não conduzirão as atividades econômicas a uma distribuição mais homogênea no espaço. No caso da Europa, desde o Tratado de Roma, de 1957, tem-se reconhecido que o duplo objetivo da integração e da coesão, pode não ser alcançado, havendo o receio de que uma maior integração poderá levar à fragmentação, ao enfraquecimentos de algumas regiões e ao aumento das disparidades regionais. Por essa razão, foi desenvolvido o consenso, entre as autoridades européias, de que a coesão só poderá ser alcançada através de políticas governamentais. Em documentos recentes produzidos pelas autoridades da UE - o "*White Paper on Growth, Competitiveness and Employment*", o "*Green Paper on Innovation*" e os diversos relatórios dos "*Cohesion Forum*" - todos datados da segunda metade dos anos 90, ousados programas de crescimento regional foram concebidos e estão sendo implementados, definindo-se uma estratégia global de parceria, envolvendo autoridades públicas, institutos de pesquisa e Universidades, agentes produtivos e vários segmentos das comunidades regionais e locais. O objetivo desses programas é o de

promover um ambiente favorável ao desenvolvimento e à introdução de inovações nas regiões menos favorecidas da UE. Vale aqui registrar que, após minuciosos estudos, uma lista de 42 regiões da Comunidade foi selecionada, para nelas serem implementadas “ações inovativas”, com recursos dos Fundos Estruturais e de Coesão, e dos governos nacionais e locais, através de projetos de desenvolvimento voltados para estimular um *pool* de experiências com iniciativas de cooperação com as outras regiões européias mais desenvolvidas.

No caso dos Estados Unidos, país de forte tradição privatista, os anos 90 estão testemunhando, talvez surpreendentemente, um crescimento extraordinário de esquemas de desenvolvimento regional e local, com o decidido apoio dos governos Federal, dos Estados e dos Municípios. A proliferação de agências, comissões, associações e organizações estaduais e locais - como as *Associations for Local Economic Development*, *The California Council on Competitiveness*, *The Governor's Strategic Partnerships for Economic Development* (sediada no Estado do Arizona), os *States Research Bureaux*, e uma diversidade de *Communities Development Agencies* - para dar alguns exemplos de instituições criadas em anos recentes, em praticamente todos os estados americanos e até em municipalidades, reflete a emergência de um novo interesse pelas questões regionais e a importância do envolvimento dos governos nessa empreitada. Em todas essas iniciativas, é explicitada a necessidade de um forte comprometimento, das autoridades públicas, com políticas e estratégias de longo prazo, para desenvolver e reforçar as vantagens competitivas dos estados e municípios americanos.

Nesses novos contextos, são muito diversas e variadas as opções de ação governamental. Mas há um generalizado consenso, como já acima sugerido, de que as políticas de incentivos fiscais do passado (embora presentes ainda em muitos países, como no Brasil), não estão mais em sintonia com as estratégias modernas de desenvolvimento regional. Ao invés do tradicional enfoque de prover subsídios indiscriminados para indústrias ou empresas, os governos, em todo o mundo, estão reconhecendo que a melhor política regional é a de criar um ambiente mais favorável nas regiões, para que estas possam enfrentar os desafios da competitividade e dos constantes avanços na esfera tecnológica.

Há, hoje, o reconhecimento de que as regiões mais bem-sucedidas em reduzir o seu atraso, serão aquelas que disporão dos melhores ambientes econômicos e institucionais para desenvolver suas vantagens competitivas.

Inúmeras avaliações realizadas nos anos 80 e no início dos 90, por diversas entidades públicas, semi-públicas e privadas vêm revelando que as políticas tradicionais de incentivos fiscais e financeiros - em nível federal, estadual e municipal - estão em último lugar numa lista de fatores locais relevantes (cf., por exemplo, W.S. Cummings et al., 1996). Esses estudos também mostram que os incentivos governamentais devem ser orientados cada vez mais para o apoio localizado de *clusters*, ou seja, de conjunto de atividades identificadas como capazes de responderem ágil e eficazmente aos incentivos governamentais.

Além do mais, um número crescente desses estudos sugere que os incentivos governamentais devem ser destinados preferentemente às pequenas e médias empresas, que são aquelas que estão se localizando em *clusters* de base regional ou local e que estão propiciando, nos tempos atuais, muito maior capacidade de absorção de emprego, perspectivas de crescimento e de geração de efeitos *linkages* sobre outras atividades econômicas.

Uma questão crucial que se coloca é a de que uma área geográfica (municipalidades, áreas metropolitanas, estados e regiões) deve se especializar em algumas poucas atividades. No caso de áreas geográficas maiores como, por exemplo, as macrorregiões brasileiras, na definição da FIBGE, o problema não seria tanto o de identificar as especialidades - que poderiam ser em número relativamente grande - mas, após as escolhas, passar a concentrar-se no desenvolvimento de mecanismos efetivos

para apoiar as escolhas feitas. Neste momento, deverá haver uma perfeita associação entre as ações do governo e as atividades desenvolvidas nos *clusters*. Teoricamente, é possível argumentar que qualquer conjunto de atividades econômicas pode ser desenvolvido em qualquer região e que, neste sentido, o governo pode criar, indiscriminadamente, os *clusters* que desejar. De outra parte, o governo pode identificar *clusters* já existentes e concentrar o seu apoio às atividades neles desenvolvidas. A experiência internacional revela, porém, que a criação de novos *clusters* (ou seja, a implantação de *clusters* de atividades econômicas com pouca representatividade em um determinado local ou região) não tem propiciado resultados muito eficazes, e que, portanto, o apoio e suporte aos já existentes, têm se constituído na melhor política (ver documentos listados na segunda parte da bibliografia deste trabalho).

A seguir, será realizada uma breve descrição de algumas experiências concretas de *clusters*, em alguns países e regiões selecionados.

### 3 A EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL: BREVE DESCRIÇÃO DE CASOS CONCRETOS

A Itália é considerada como a terra dos Distritos Industriais. Os “distritos industriais” que se desenvolveram neste país, nas últimas décadas, são emblemáticos como exemplos de reação e adaptação às tendências de globalização e às reestruturações geradas pelos novos paradigmas tecnológicos.

Concentradas nas regiões norte e nordeste da Itália - principalmente nas províncias de Emília-Romagna, de Veneto e da Toscana - milhares de firmas pequenas e médias se aglomeraram em várias cidades, ou em suas periferias, produzindo em regime de especialização flexível, grande número de bens e serviços diferenciados em setores tradicionais - têxteis, confecções, calçados, produtos cerâmicos, móveis, instrumentos musicais - mas também em alguns de maior elaboração tecnológica, como engenharia mecânica, equipamentos óticos e diversos produtos da indústria micro-eletrônica. Estima-se a existência, nessas regiões italianas, que vieram a ser chamadas de Terceira Itália (*Terza Italia*, segundo os italianos), de pelo menos 50 distritos, cada um deles formado por um conjunto de firmas especializadas. A cidade de Prato, por exemplo, está especializada em têxteis, a de Poggibonsi em móveis, a de Sassuolo em cerâmica, a de Mantegranaro em calçados, a de Modena em máquinas ferramentas e equipamentos agrícolas, para citar alguns exemplos. Os distritos industriais geralmente estão localizados em cidades de pequeno e médio porte, envolvendo um grande número de comunidades menores. A população de cada distrito raramente excede os 100 mil habitantes.

As firmas de cada distrito operam num sistema organizacional de redes, no qual a presença de fatores não-econômicos é vista como fundamental para o crescimento e o sucesso dos distritos. Entre as principais características desse sistema espacial de cidades industriais, destacam-se:

- a) a aglomeração (*clusters*) de pequenas e médias firmas espacialmente concentradas e setorialmente especializadas;
- b) a geração de fortes efeitos para trás e para frente, decorrentes do intercâmbio tanto formal quanto informal de bens, informações e mão-de-obra;
- c) uma base cultural e social comum ligando os agentes econômicos, através de códigos de comportamento, algumas vezes explícitos, mas frequentemente implícitos,
- d) a presença de uma rede de instituições públicas e privadas, dentro e fora dos *clusters*, oferecendo apoio e suporte aos agentes produtivos que operam nos distritos;
- e) a existência de vários esquemas de sinergia, que propiciam o aumento da capacidade de inovação e de introdução de novas tecnologias, incluindo parcerias entre governos, a comunidade e agentes produtivos;
- f) uma interação constante entre centros de pesquisa e universidades, baseada na busca e identificação de novas oportunidades a serem exploradas pelos agentes produtivos dos distritos;



g) o desenvolvimento de relações especiais de colaboração e cooperação dentro das firmas e entre as firmas, especialmente no referente ao treinamento e intercâmbio de mão-de-obra, e à disseminação de conhecimentos tecnológicos e de informações sobre o mercado e as demandas de clientes e consumidores (Rabellotti, 1995 ; Sengenberger, Pyke, 1992).

A experiência de distritos industriais ou de *clusters* especializados não se limita, porém, à Itália. Em vários outros países europeus, nos Estados Unidos, na Austrália, no Canadá e em muitos países não-industrializados - como o México, a Índia e o Brasil - existem exemplos mais ou menos bem-sucedidos de aglomerações de atividades econômicas baseadas na divisão do trabalho e em muitas práticas desenvolvidas na Terceira Itália. Já se tem disponível, inclusive, uma vasta literatura - embora muito recente - sobre distritos e *clusters* especializados, analisando experiências comparadas entre países, apresentando os problemas existentes nos distritos bem-sucedidos, examinando a possibilidade da generalização dessas experiências e oferecendo caminhos alternativos (Cawthorne, 1995 ; Rabellotti, 1995).

São várias e muito relevantes as questões que podem ser levantadas no contexto da experiência internacional com *clusters* e distritos.

Uma delas diz respeito à possibilidade da utilização de estratégias que possibilitem a generalização, em outros países, dos distritos industriais nos moldes italianos. Entre as experiências extremamente bem-sucedidas de alguns distritos industriais da Terceira Itália - como os de Carpi e Prato, que congregam pequenas e médias empresas altamente eficientes e inovativas - há um conjunto de casos intermediários de sucessos apenas relativos, bem como de fracassos. Comparações internacionais recentes entre experiências tanto em países industriais quanto em não desenvolvidos, mostram haver dois caminhos que estão sendo seguidos como resposta às reestruturações industriais em curso. Um denominado de "*high road*", em que as pequenas e médias empresas se formam em ambientes que conduzem a um *upgrading* constante da mão-de-obra e nos quais os salários são relativamente elevados e crescentes; e outro, denominado de "*low road*", baseado na predominância de firmas que se beneficiam principalmente de baixos salários, de esquemas de desregulamentação das relações trabalhistas e cujo crescimento, portanto, se assenta na pura exploração da mão-de-obra barata - as chamadas *sweat shops* - onde há muito menores chances e perspectivas de melhorias significativas nas condições sociais das populações envolvidas nas áreas industriais (Sengenberger, Pyke, 1992 ; Cawthorne, 1995 ; Gray, 1995).

Exemplos mais próximos da experiência italiana são os da região da West Jutland, na Dinamarca; na de Baden-Württemberg, na Alemanha, e em algumas regiões da Espanha, como em Valencia. Casos de sucesso apenas relativo ou situados no outro extremo dos caminhos de reestruturação, são frequentemente encontrados nos países subdesenvolvidos - havendo muitos exemplos comparativos de experiências na Índia, no México e no Brasil. O caso da Grendene - empresa do ramo de calçados que se transferiu de Sul do país para se instalar em remota área do Nordeste, no município de Sobral, Estado do Ceará - está certamente enquadrada no padrão "*low road*" de reestruturação. Este caminho, entretanto, não deve ser propriamente considerado errado e condenado, porque pode ser apenas o caminho possível. No caso em referência da firma brasileira, as primeiras avaliações são a de que o impacto na região onde foi instalada a indústria tem sido muito grande e positivo (por ter criado milhares de oportunidades de emprego e renda, mesmo que em base de salário mínimo) - embora seja amplamente reconhecido terem sido os diferenciais de remuneração da mão-de-obra o móvel principal da transferência das operações da empresa mencionada.

Um outro ponto importante é o de que, mesmo os distritos industriais mais bem-sucedidos podem apresentar problemas de crescimento se não revelarem uma capacidade constante para alterar suas estratégias de produção. Estudos recentes, datados da segunda metade dos anos 90, mostram que alguns distritos mais dinâmicos da Terceira Itália já estão passando por dificuldades, decorrentes da emergência de novos

competidores internacionais e de rápidas mudanças nos hábitos de consumo. Em muitos desses distritos tem havido uma mudança no sentido da produção cada vez maior de serviços - os chamados *business services* ou *producer services* (que são serviços especializados de várias naturezas para firmas industriais, pequenas, médias ou mesmo grandes corporações) - ao invés da produção de insumos físicos ou bens industriais finais para o consumo.

Uma outra questão de grande relevância está associada à polêmica sobre a importância da industrialização. Há alguns autores que argumentam que o desenvolvimento industrial, hoje, não é mais sinônimo de desenvolvimento regional, postulando que a nova sociedade que está emergindo não será mais definida com base na sua atividade industrial, mas no desenvolvimento de um forte e dinâmico setor de serviços, centrado em arranjos sociais baseados no conhecimento e na informação. Muitos outros autores, porém, discordam da desimportância da indústria, argumentando que sem uma base industrial, não pode haver o desenvolvimento de um setor de serviços dinâmico e gerador de empregos de altos salários. E, sobretudo, que a passagem de uma economia industrial para uma economia de serviços, dificilmente ocorrerá em países não-industrializados, já que a emergência de serviços depende, em larga medida, da indústria para a sua existência. Está se tornando consensual, porém, que indústrias não precisam estar necessariamente aglomeradas em todas as regiões, para gerar economias externas, pois hoje se observa uma crescente tendência para uma nova divisão internacional do trabalho em que as firmas podem operar superando a barreira da distância - sejam indústrias manufatureiras ou de prestação de serviços. Ou seja, as novas tecnologias possibilitam a existência de firmas independentes surgindo em áreas remotas para atender necessidades de outras firmas, pequenas, médias ou grandes, localizadas em outras regiões, e até em outros países.

Também de grande relevância para a concepção de novas estratégias de desenvolvimento regional, é o fato de que em muitos locais (cidades, estados ou regiões) estão surgindo *clusters* de serviços, que vêm revelando enorme capacidade de gerar efeitos multiplicadores de investimentos e de criação de empregos bem remunerados. Em várias partes do mundo, e inclusive no Brasil, áreas geográficas manifestam uma tendência espontânea a se transformarem em regiões prestadoras de serviços, muitas delas envolvendo mão-de-obra altamente qualificada e utilizando sofisticados recursos tecnológicos. Um caso internacional exemplar, nessa esfera - embora haja muitos outros - é o *cluster* de serviços médicos no Estado de Minnesota, nos Estados Unidos. Neste Estado, desenvolveu-se um pólo de serviços médicos de alto nível - baseado em hospitais, clínicas e laboratórios especializados. Esses estabelecimentos criaram uma poderosa classe de médicos empresários, uma associação estreita com as universidades e institutos de pesquisas médicas e biológicas locais, e propiciaram a emergência de um mercado para a instalação de diversas indústrias nas proximidades, voltadas para o atendimento da demanda do referido pólo de serviços. O uso intensivo da micro-eletrônica - nos hospitais, nas clínicas, nos laboratórios e nas universidades - também criaram um mercado para indústrias de *softwares* especializados e para uma rede de oficinas e escritórios técnicos especialmente voltados para a montagem, operação e reparo de equipamentos. Avaliações recentes de impactos revelam a existência de significativos *clustering effects*, operando como multiplicadores de um conjunto amplo e variado de atividades direta e indiretamente relacionados com os *clusters* de serviços mencionados.

Exemplos nessa linha, embora obviamente em escala muito menor, mas bastante expressivos, são encontrados em algumas cidades do Nordeste. Apenas para ilustração, estão se desenvolvendo, no Estado de Pernambuco, dois *clusters* de serviços, que estão revelando grande crescimento e alto dinamismo: os pólos médicos e de informática localizados na cidade do Recife.

Um último ponto ainda merece consideração, pela sua atualidade e universalidade. Em todos os países, onde se desenvolvem distritos industriais e *clusters* de ativida-

des manufatureiras ou de serviços, a competição é muito grande e crescente. Competição não somente dentro dos *clusters* mas entre *clusters* da mesma região e entre os de regiões de diferentes países. Como tais *clusters* e distritos operam em bases locais, estaduais ou regionais, é natural que também haja competição por recursos, apoio e suporte governamental, também em base local, estadual e regional e, sem dúvida, do governo federal. O resultado dessa disputa por competitividade e, às vezes, por sobrevivência, é a ocorrência do conhecido fenômeno da guerra fiscal entre estados e regiões - que, como já assinalado, não é característica brasileira, mas universal.

Em muitos países, guerras fiscais ocorrem com maior intensidade, quando nos sistemas políticos desses países, sejam de administração central ou baseados em regime federalista, o governo central ou federal atua com forte viés concentrador. Neste sentido, guerras fiscais não resultam apenas de uma simples competição por recursos, mas como uma resposta à ausência de uma coerente política nacional de desenvolvimento do governo central e, sobretudo, como uma resposta a uma atitude desses governos de não revelarem um sério comprometimento explícito com a desconcentração industrial, a redução das desigualdades regionais e o melhoramento das condições sociais das regiões mais atrasadas.

A literatura sobre a experiência internacional mostra que “guerra fiscal” entre estados para atrair indústrias e outras atividades econômicas é política equivocada e pode levar a situações predatórias, a jogos de soma zero ou, ainda pior, àqueles em que todos perdem - mas há o reconhecimento de que em todo o mundo, as regiões e os estados frequentemente assumem posições e atitudes agressivas para atrair investimentos e acelerar o seu desenvolvimento.

A questão que se coloca não é a de eliminar a disputa por recursos, mas é, essencialmente, a de evitar o caráter predatório das disputas. Nesse contexto, exigir passividade ou neutralidade dos governantes estaduais é impossível e certamente tal atitude não conduziria a situações de optimalidade. Os estados e regiões devem poder vender a sua imagem, pois uma boa imagem pode ser o resultado de boas administrações, e de vantagens locais construídas por governantes competentes e que utilizaram sabiamente os recursos públicos escassos de que dispunham.

Há que existir, porém, o reconhecimento de que recursos financeiros despendidos em incentivos ou subsídios indiscriminados a firmas e indústrias, tornam ainda mais escassos os recursos para investimentos muito mais necessários para o apoio de atividades claramente identificadas como geradoras de maiores impactos desenvolvimentistas, e em educação, saúde e infra-estrutura econômica, que ainda são indispensáveis para criar um clima geral favorável ao desenvolvimento.

É interessante, aqui, para finalizar, oferecer dois exemplos internacionais que podem servir de lições para o Brasil, no que diz respeito à discussão acima.

O primeiro vem dos Estados Unidos. Um relatório sobre ações governamentais voltadas para o desenvolvimento regional assinala que, no ano de 1993, uma instituição já existente, que representava os interesses de todos os governos estaduais norte-americanos - *The National Governor's Association* (NGA) - adotou uma política de crescimento econômico e de incentivos ao desenvolvimento das economias estaduais, especialmente dirigida a criar uma alternativa para a “guerra de incentivos” que era uma constante entre os estados americanos. Essas políticas consistiam na adoção de iniciativas que compreendiam como objetivos principais o melhoramento dos sistemas educacionais, dos meios de transportes e das telecomunicações, a concepção de novos sistemas tributários estaduais, de mecanismos de regulação dos negócios e do provimento de uma série de outros serviços públicos - todos voltados para maximizar os investimentos governamentais e privados na consecução da aceleração do crescimento econômico e da melhoria das condições de vida da população<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Ver especialmente o documento *Governor's Strategic Partnerships for Economic Development* (1997) e outros relatórios listados na parte final da bibliografia.

O segundo exemplo vem da Europa. Em documentos recentes das instituições da Comunidade Européia, também sobre o desenvolvimento regional, há uma firme recomendação de que, diante da escassez de recursos, os fundos estruturais e de coesão da União Européia, devem constituir não propriamente um direito das regiões a serem assistidas, mas um incentivo para programas de desenvolvimento de cada região, que estejam funcionando com maior eficácia e efetividade (cf. *Comissão Européia*, 1995b).

## 5 CONCLUSÕES

As avaliações recentes sobre políticas de desenvolvimento regional mostram que os tradicionais instrumentos de ação governamental centrados em controles locacionais, e em incentivos fiscais e financeiros indiscriminados, não estão mais em sintonia com as necessidades atuais das regiões menos desenvolvidas, seja nos países industrializados, seja nos mais atrasados, porque apresentam uma baixa relação entre efetividade e custos dos recursos públicos e porque não são capazes de promoverem, nas regiões assistidas, um verdadeiro processo de crescimento em bases permanentes e sustentáveis.

A globalização, em suas várias dimensões, as reestruturações produtivas em curso em todo o mundo e as novas exigências tecnológicas, estão criando a necessidade de novas intervenções públicas no espaço nacional, voltadas para dotar as regiões e as firmas que nelas operam, de um ambiente econômico e institucional mais favorável, capaz de torná-las mais ágeis, flexíveis e eficientes, na busca e no desenvolvimento de suas vantagens competitivas.

A experiência internacional baseada nos “distritos industriais” da Terceira Itália, e os conceitos de novos espaços industriais e de *clusters* de atividades especializadas, vêm propiciando, em anos recentes, a concepção de uma das abordagens mais férteis e promissoras para a formulação de novas políticas de desenvolvimento regional.

Nesta concepção, as firmas localizadas nesses novos espaços, especialmente as pequenas e médias empresas, devem se organizar em redes (*networks*) e desenvolver avançados sistemas de integração, baseados na cooperação, na solidariedade, na coesão e na valorização do esforço coletivo. Aglomerações de firmas, espacialmente concentradas e setorialmente especializadas, têm hoje mais chances de sucesso, num ambiente competitivo e de constantes mudanças tecnológicas, se elas fazem parte de um *cluster*, ao invés de operarem isoladamente no mercado. Esses novos espaços estão a exigir, por sua vez, fortes esquemas de colaboração entre as instituições públicas e privadas, dentro e fora dos *clusters*, oferecendo apoio e suporte aos agentes produtivos. As políticas regionais, nesse contexto, passam a ter como objetivo central o de criar, nas regiões, um ambiente favorável à atração de investimentos, desenvolvendo e fortalecendo instituições que conduzam ao aumento de sua capacidade de transformação e de aceitação de inovações tecnológicas e, sobretudo, que propiciem um maior grau de integração e coesão espacial, dentro da região e entre as demais regiões do país.

Nesta perspectiva, os agentes governamentais devem utilizar o seu poder de alavancagem, através de incentivos fiscais e financeiros e de investimentos em infraestrutura econômica e social (especialmente no que diz respeito à formação de capital humano) mas, agora, tais intervenções devem ser orientadas, cada vez mais, para o apoio localizado de *clusters*, ou seja, de conjunto de atividades identificadas como capazes de responderem ágil e eficazmente aos incentivos governamentais.

Isto posto, e após identificadas as especializações regionais, deverá haver uma perfeita sintonia entre as ações do governo e as atividades desenvolvidas nos *clusters*, de modo a garantir sinergias coletivas, que propiciem o aumento da capacidade de inovação e de introdução de novas tecnologias, incluindo parcerias entre governos, a comunidade e os agentes produtivos.

No que diz respeito especificamente ao Brasil, a expectativa é a de que o final dos anos 90 e, sem dúvida a primeira década do ano 2 000, deverão trazer uma tendência a uma melhoria no equilíbrio federativo no país, uma revalorização das políticas sociais

e o fortalecimento de políticas em direção à redução das profundas desigualdades regionais. Essas mudanças deverão resultar de pressões da sociedade civil, que desejará mais segurança, menos pobreza, mais saúde, mais educação e mais e melhores empregos - e a ação dos governos, em todas as suas esferas, deverá se voltar, crescentemente, para a utilização mais eficiente e eficaz dos seus recursos escassos, frente aos novos e complexos desafios do mundo contemporâneo.

### *Referências bibliográficas*

- ARMSTRONG, M., TAYLOR, J. (1993, 2ª Ed.): *Regional Economics & Policy*. Philip Allan, Londres.
- BOWEN, A., MAYHEW, K. (Ed.). *Reducing Regional Inequalities*. Londres : Kogan Page, 1991.
- BRUSCO, S. (1992): Small Firms and the Provision of Real Services. In: SERGENBERGER, W., PYKE, F. (Ed.). *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. Genebra : Research in Policy Issues.
- CAWTHORNE, P.M. Of Networks and Markets - The Rise and Rise of a South Indian Town, the Example of Tiruppur's Cotton Knitwear Industry. *World Development*, Special Issue, v. 23, n. 1, 1995.
- COMISSÃO EUROPÉIA. O Mercado Único. Luxemburgo : Serviço de Publicações Oficiais das Comunidades Europeias, 1995a.
- GALVÃO, O. J. DE A. (Org.). *Ensaio de Economia : Edição Comemorativa dos 30 anos do PIMES da UFPE*, Recife : Recife Ed., 1997.
- GORE, C. *Regions in Question - Space, Development Theory and Regional Policy*. London and New York, Methuen, 1984.
- HUMPHREY, J. (Ed.). *Industrial Organization and Manufacturing Competitiveness in Developing Countries*. *World Development*, Special Issue, v. 23, n. 1, jan. 1995.
- HUMPHREY, J. *Industrial Reorganization in Developing Countries - From Models to Trajectories*. *World Development* Special Issue, v. 23, n. 1, 1995.
- \_\_\_\_\_. *Políticas de Desenvolvimento Regional no Mundo Contemporâneo (E Algumas Implicações para o Brasil)*. São Paulo : CNI, 1993.
- MEYER-STAMER, J. *Micro-Level Innovations and Competitiveness*. In *World Development*, Special Issue, v. 23, n. 1, 1995.
- PORTER, M. E. *A Vantagem Competitiva das Nações*. Rio de Janeiro : Campus, 1993.
- PRESTWICH, R., TAYLOR, J. *Key Issues in Economics - Introduction to Regional and Urban Policies in the United Kingdom*. Londres : Longman, 1990.
- RABELLOTTI, R. Is There an "Industrial District Model"? Footwear Districts in Italy and Mexico Compared. *World Development*, Special Issue, v. 23, n. 1, 1995.
- SMITH, D. *North & South - Britain's Economic, Social and Political Divide*. Londres : Penguin Books, 1994.
- SABEL, C.F. (1992). *Studied Trust: Building new Forms of Co-operation in a Volatile Economy*. In: Serenberger & Pyke (Eds.): *Industrial Districts...*, Genebra.
- SEGENBERGER, W & PYKE, F. *Industrial Districts and Local Economic Regeneration - Research in Policy Issues*. In: Segenberger, W, Pyke, F. (Ed.). *Industrial Disctricts....* Genebra : International Labour Organization for Labour Studies, 1992.
- SEGENBERGER, W., PYKE, F. (Ed.) *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. Genebra : International Labour Organization for Labour Studies, 1992.
- SICSÚ, A.B. *Evolução do Paradigma Tecnológico Industrial e Novas Formas de Apoio às Organizações Industriais*. In: GALVÃO, O. J. de A. (Org.). *Ensaio de Economia*.



- Edição Comemorativa dos 30 Anos do PIMES da UFPE. Recife : [s.n.], 1997.
- TEMPLE, M. Regional Economics. Londres : MacMillan Press, 1994.
- TENDLER, J., AMORIM, M. A. Small Firms and their Helpers - Lessons on Demand. In: World Development, v. 24, n. 3, 1996.
- TRIGILIA, C. The Industrial Districts: Neither Myth nor Interlude. In: SERGENBERGER W., PYKE, F. (Ed.). Industrial Districts..., Genebra : International Labour Organization for Labours Studies, 1992.

### ***Documentos obtidos via Internet***

- ACCORDE. Advanced Communications for Cohesion and Regional Development - Final Report. Documento preparado para a Comissão Europeia, 1996.
- AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE EXECUTIVES : Industry Clusters as a Tool for Economic Growth (Annual Conference, s.d.)
- ANNE GRAY. Flexibilisation of Labour and the Attack on Worker's Living Standards, 1995. (Draft).
- COMISSÃO EUROPEIA. Innovation Promotion. Documento preparado para a Diretoria Geral, Regional Policy and Cohesion. 1995b.
- COMISSÃO EUROPEIA. Portrait of The Regions. Série de 42 Documentos sobre as regiões assistidas da UE, em programas de Coesão e de transferência de Tecnologia. 1996.
- DAVID A. WOLFE. The Emergence of the Region State. Department of Political Science, University of Toronto. 1997. (Draft).
- GOVERNOR'S STRATEGIC PARTNERSHIP FOR ECONOMIC DEVELOPMENT. 1997.
- MATTHEW A. ZOOK. Technological Innovation and Theories of Regional Development. Department of City and Regional Planning, University of California-Berkeley. 1997. (Draft, Mars.).
- Seminário sobre *Industrial Districts and Agglomerational Economies*. Coleção de abstracts de papers a serem apresentados no Seminário, 1997.
- SILICON VALLEY WHITE PAPER FOR CALIFORNIA CONSTITUTION REVISION COMMISSION. [s.d.].
- THE BAY REPORT: Horizontal Clusters Formed around Top Five Cross-Sectoral Concerns. [s.d.].
- UNIÃO EUROPEIA. All About RIS e RITTS, 1997.
- UNIÃO EUROPEIA/Regional Policies and Cohesion. Newsletter n. 40: Results of the Cohesion Forum. maio. 1997.
- W.S. CUMMINGS ECONOMIC RESEARCH SERVICES et al. (1996): Far North Queensland Regional Network - Strategies for Tradeable Services. Queensland, Austrália, dez. 1996.
- THE WHITE PAPER FOR THE CALIFORNIA ASSOCIATION FOR LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT (s.d.)
- Local Economic Development Issues
  - Policy Options: Options of a Public Policy Commitment to Economic
  - Development
  - Issue I Policy
  - Issue II Program Options
  - The State Role
  - Issue II Program
  - The Local Economic Development Delivery System at Work
  - Communities are the The Delivery System for Economic Development