

Eficiência coletiva: caminho de crescimento para a indústria de pequeno porte*

Hubert Schmitz **

O problema de como obter desenvolvimento econômico com base em pequenas indústrias locais tem sido uma preocupação para pesquisadores e empresários no Mundo inteiro. De fato, tem-se apresentado como uma questão central da política de desenvolvimento por várias décadas. O que é diferente nos anos 90 é que a maioria das economias está mais aberta do que antes, e, por isso, as perspectivas de crescimento dos fabricantes são determinadas, de um modo mais imediato, por sua habilidade em competir com as importações ou de vender em mercados internacionais. Nesse sentido, uma estratégia baseada na criação de novas empresas e na expansão das existentes em nível local tornou-se mais difícil, mas não menos urgente.

Na tentativa de encontrar um caminho adiante, de nada ajuda tratar a indústria de pequeno porte como um todo. O universo dos produtores de pequeno porte abrange situações diferentes demais. Neste artigo, enfoco uma forma particular de organização industrial: aquela em que as pequenas firmas formam *clusters* [agrupamentos, aglomerações]. Em outras palavras, preocupo-me com os processos de crescimento que surgem de concentrações setoriais e geográficas de pequenas firmas. Tais formações de *clusters* tornam possíveis ganhos de eficiência que pequenas firmas individuais raramente conseguem obter. O conceito de eficiência coletiva é usado para apreender esses ganhos.

* Publicado em *The Journal of Developmental Studies*, vol. 31, n.4, abril de 1995. Traduzido por Rogério Passos Severo.

** Professor do Institute of Development Studies (IDS) e da University of Sussex.

Eficiência coletiva define-se como a vantagem competitiva derivada de economias externas locais e ação conjunta [*joint action*].

O artigo está estruturado do seguinte modo. Na seção 1, relembro como a questão das perspectivas de crescimento da indústria de pequeno porte tem sido abordada na literatura, explico as razões para focar a formação de *clusters* e elaboro o significado de eficiência coletiva. Na seção 2, reúno as conclusões de estudos empíricos recentes sobre *clusters* industriais. Essa linha de pesquisa inspira-se no sucesso dos distritos industriais na Terceira Itália e em outras regiões européias. Há, entretanto, um problema em fazer deles o padrão de medida para o que foi atingido em outros lugares, ou o modelo que outros deveriam seguir. Na seção 2.1, destaco duas razões: há um desencontro entre a atenção internacional dada a esses casos europeus e o que efetivamente se conhece deles; além disso, sofreram mudanças desde que atingiram a notoriedade. Sondar a formação de *clusters* industriais em países em desenvolvimento está se provando ser uma linha de investigação fértil. Na seção 2.2, sugiro que os *clusters* são comuns em um amplo espectro de países e setores. Contudo o modo como se organizam varia muito, bem como suas experiências de crescimento. Na seção 3, concludente, mostro como a eficiência coletiva pode ser melhorada por instituições dos setores público e privado e apresento conclusões para pesquisas posteriores. A discussão das políticas enfoca o problema de como um *cluster* dormiente pode ser transformado em um *cluster* em crescimento.

Alguns leitores poderão reconhecer alguns achados de artigos meus anteriores. De fato, neste artigo tento sintetizar o resultado de um projeto que tem várias produções distintas (SCHMITZ, 1992, 1995; SCHMITZ, MUSYCK, 1994; NADVI, SCHMITZ, 1994; PEASGOOD, SCHMITZ, 1994). Muito do que se segue está baseado nesses artigos anteriores, mas, de várias maneiras, vai além deles.

1 - Antigas e novas abordagens

Fomentar o crescimento da pequena indústria local, isto é, a expansão das empresas existentes e o crescimento das novas, é uma das mais antigas preocupações da teoria e da política de desenvolvimento. Trata-se de uma grande questão: há muitas variáveis que influenciam o potencial de

crescimento, e, de fato, muitas linhas de investigação foram perseguidas nas últimas décadas. Na seção 1.1, traço algumas das principais linhas de pensamento sobre o assunto. Isso é feito — por brevidade — de maneira genérica.

1.1 - Retomando abordagens e conclusões anteriores sobre as perspectivas de crescimento da indústria de pequeno porte

Nos anos 50 e 60, as duas abordagens mais influentes nessa questão estavam, estranhamente, em desacordo entre si. Havia aqueles que acreditavam que a proteção e a substituição de importações automaticamente resolveriam o problema, isto é, levariam tanto à criação de novas empresas nativas quanto à expansão das existentes. Mesmo nunca tendo sido posta tão cruamente, essa posição estava implícita em boa parte dos trabalhos sobre substituição de importações. Ela contrasta com outra linha de pensamento, que questionava a resposta em termos de oferta das empresas locais. O principal argumento era o de que, devido a fatores sócio-culturais, havia falta de espírito empresarial.¹

Os desenvolvimentos reais descreditaram ambas as posições, mas isso só ficou claro no decurso das décadas de 70 e 80. O problema com a primeira visão não era o de que não havia resposta em termos de oferta; a proporção de oferta doméstica em países com substituição de importações aumentou substancialmente. Entretanto o espaço por trás das barreiras protecionistas era freqüentemente ocupado por empresas estrangeiras; onde pequenas empresas surgiram, seu crescimento era muitas vezes obstruído por dificuldades de acesso à tecnologia, à matéria-prima, ao crédito, ou por discriminação por parte do governo. A segunda visão, que considerava a falta de espírito empresarial o problema-chave, foi descreditada pela explosão do setor informal em muitos países. Enquanto muitos produtores informais estavam engajados em uma estratégia de mera

¹ Havia uma outra linha de pensamento sobre pequenas empresas na época: a esquerda ortodoxa via-as como vestígios feudais, e, de modo semelhante, os entusiastas da modernização do *mainstream* viam-nas como retrógradas e propensas a desaparecer.

sobrevivência, estudos de caso detalhados, surgidos nas décadas de 70 e 80, começaram a mostrar que o setor informal não era um mero reservatório de pessoas mal-sucedidas na sua busca por emprego. Uma parcela significativa dos microfabricantes possuía qualificações técnicas, frequentemente adquiridas em empregos assalariados anteriores, e exibiam a maioria dos atributos usualmente associados ao espírito empresarial: dedicação, iniciativa, ser trabalhador, prontidão em abraçar oportunidades e estar preparado para correr riscos. Certas qualificações técnicas ou organizacionais, por vezes, faltavam, mas boa parte da ênfase inicial na falta de espírito empresarial como um grande obstáculo parecia fora de lugar.

No decurso das décadas de 70 e 80, a indústria de pequeno porte tornou-se uma área de especialização, boa parte dela conduzida sob a liderança do setor informal (e divorciada do debate geral sobre industrialização). As visões que surgiram desse conjunto de pesquisas sobre perspectivas de crescimento da indústria de pequeno porte variaram muito; para revisão, ver Moser (1984) e Schmitz (1982). Elas abarcavam desde:

- **cenários otimistas**, nos quais o crescimento dos pequenos produtores era visto como aberto [*open-ended*]; caso o pequeno produtor tivesse esforço e energia, o **crescimento evolucionário** de pequeno a médio e de médio a grande seria possível, e obstáculos externos poderiam ser removidos pelo governo; até
- **cenários pessimistas**, nos quais os pequenos produtores eram **marginalizados**, devido à exploração e a bloqueios que não seriam removidos, porque sua existência seria interessante aos que estão no poder. Apenas o **crescimento involucionário** seria possível e ocorreria quando um número crescente de produtores se comprimisse em um espaço econômico restrito.

Alguns dos estudos mais cuidadosos mostraram que generalizações sobre as perspectivas de crescimento dos pequenos produtores não são sustentáveis. O desenvolvimento da indústria de pequeno porte não é apenas um produto de pressões e restrições, mas também de oportunidades e iniciativas. Os perigos da marginalização são reais, porém as condições que determinam sua difusão variam e têm, portanto, que ser estudadas e especificadas. A questão não é a de **se** as pequenas empresas têm potencial de emprego e de crescimento, mas **sob que condições**.

A dificuldade de encontrar respostas gerais contribuiu para uma torrente de pesquisas enfocando ramos ou subsetores específicos. Estudos que adotaram essa abordagem acabaram sendo mais úteis do que levantamentos de *cross section* na identificação de restrições ao crescimento e de pontos de alavancagem para políticas intervencionistas. De fato, a metodologia desenvolvida para a análise subsetorial tornou-se uma ferramenta valiosa tanto para pesquisadores quanto para empresários no desenvolvimento de pequenas empresas (BOOMGARD et al. 1992; HAGGBLADE, GAMSER, 1991). Em meu próprio trabalho inicial, acentuei as limitações da abordagem de *cross section*, que cobre todos os tipos de pequenas empresas, e argumentei em favor de “estudos de ramos específicos”, se o objetivo fosse o de explorar o potencial de crescimento da indústria de pequeno porte. “O que diz respeito aos tecelões de pequeno porte são as ações das firmas de tecelagem maiores, não o que fazem os pequenos sapateiros ou vendedores ambulantes” (SCHMITZ, 1982, p.443). A abordagem de ramos específicos ou de subsetores, entretanto, tem uma desvantagem: tende a mitigar a busca de princípios gerais, categorias mais amplas e teorização². O restante deste artigo explora uma rota particular para levar a análise do crescimento de pequenas firmas a um passo adiante.

1.2 - Uma nova abordagem

Meu ponto de partida é o de que é útil distinguir:

- produtores **dispersos** geograficamente e setorialmente. A maior parte da pequena indústria rural enquadra-se nessa categoria. O ferreiro ou o carpinteiro do povoado são exemplos arquetípicos. Suas perspectivas de crescimento dependem essencialmente da demanda da agricultura local. As oportunidades para a divisão do trabalho e, portanto, para economias de escala são pequenas; e

² De fato, como destaca Fitzgerald (1989), a falta de teorização sobre a indústria de pequeno porte é particularmente evidente, se olharmos para o campo comparável dos estudos sobre camponeses, do qual Ellis (1988) fornece um excelente panorama.

clusters de pequenas empresas. *Cluster*, aqui, tem a intenção de abarcar tanto a **concentração geográfica quanto a setorial**. Diferentemente do caso anterior, há amplas oportunidades para a divisão do trabalho entre empresas e, portanto, para a especialização e a inovação, essenciais para competir fora dos mercados locais. Há, também, oportunidades substancialmente maiores para a ação conjunta.

Na prática, pequenos produtores nem sempre se enquadram nitidamente nessas categorias; os limites podem não ser claros, em alguns casos podendo até haver um *continuum*. Entretanto essa dificuldade não altera o ponto essencial, de que a formação de *clusters* torna possível ganhos de eficiência que produtores individuais raramente conseguem alcançar. Em artigos anteriores, propus o conceito de eficiência coletiva para apreender esses ganhos e distingui eficiência coletiva planejada (conscientemente perseguida) de não planejada (incidental) (SCHMITZ, 1989, 1992).

No entanto, como será acentuado mais adiante, tais ganhos não necessariamente resultam da formação de *clusters*. Um grupo de produtores que façam a mesma coisa ou coisas semelhantes em vizinhança próxima uns dos outros constitui um *cluster*, mas tal concentração geográfica e setorial, em si, traz poucos benefícios. Trata-se, porém, de um fator facilitador importantíssimo, quando não uma condição necessária, para vários desenvolvimentos subseqüentes (que podem, ou não, ocorrer): divisão do trabalho e especialização entre os pequenos produtores; fornecimento de seus produtos especializados em prazo curto e com grande rapidez; surgimento de fornecedores de matérias-primas ou componentes, maquinaria nova ou de segunda mão e peças sobressalentes; surgimento de agentes que vendem para os mercados nacional e internacional distantes; surgimento de serviços ao produtor especializados em questões técnicas, financeiras e contábeis; surgimento de uma aglomeração de trabalhadores assalariados dotados de qualificações setoriais específicas; e a formação de consórcios com vistas a tarefas específicas e de associações provedoras de

serviços e *lobby* para seus membros. Quanto mais esses elementos estiverem presentes, mais real se torna a noção de eficiência coletiva.³

Mesmo naqueles lugares onde despontou uma capacidade coletiva para competir, adaptar e inovar, é importante não se esperar uma ilha de unidade e de solidariedade. A eficiência coletiva é produto de um processo interno, em que algumas empresas crescem e outras declinam. De modo a entender esse processo, é útil distinguir as relações verticais das horizontais entre as firmas. No que diz respeito às **verticais**, as firmas compram produtos e serviços através do mercado ou por acordos de subcontratação. A natureza da relação pode ir da exploração à colaboração estratégica. As chances de conflito são maiores no nível horizontal, pois os produtores frequentemente competem por encomendas. Entretanto competição não exclui ação conjunta para a resolução de problemas específicos, particularmente em áreas pré-competitivas, tais como a provisão de serviços, infra-estrutura ou treinamento. Assim, a noção de eficiência coletiva não exclui a existência de conflito ou competição entre as empresas do *cluster*. Ao contrário, a formação de *clusters* torna o mercado mais transparente e induz à rivalidade local. Igualmente importante, a formação de *clusters* facilita a ação coletiva no combate a problemas comuns, seja diretamente, através de instituições de auto-ajuda, seja indiretamente, através dos governos locais.

Um argumento possível contra a formação de *clusters* é o de que a combinação de concentração geográfica e setorial poderia deixar uma cidade ou região vulnerável a alterações exógenas de produto e tecnologia. Mesmo que a formação de *clusters* não signifique um desenvolvimento monoindustrial, seguidamente ela resulta na dominação de uma determinada indústria. Sem dúvida, uma economia local mais diversificada é menos vulnerável a choques externos. Mas é também menos apta a colher os ganhos de eficiência que frequentemente advêm com a formação de *clusters*. Pequenos fabricantes individuais podem suprir a demanda local de *non-tradables*, porém, quando se trata de competir em mercados distantes, raramente o conseguem sem serem parte de uma rede local na qual as firmas se especializam e complementam umas às outras. Como acentuado por

³ A formação de um *cluster*, e especialmente a proximidade geográfica, é menos crucial para grandes firmas, pois estas podem internalizar muitas funções, por exemplo, empregando funcionários para reparação e *marketing*.

Segenberger e Pyke (1991), o problema de muitos pequenos produtores não é seu tamanho, mas estarem isolados. Decerto, poderia ser argüido que a formação de *clusters* eleva a capacidade de responder a crises e a oportunidades, uma vez que as capacidades, nos *clusters*, das firmas especializadas podem ser combinadas de muitas maneiras diferentes e que o domínio de um processo ou de um produto pode assentar a base para se passar a novas linhas de produção. Se isso acontece ou não é uma questão a ser empiricamente pesquisada, uma tarefa à qual me volto em seções posteriores deste artigo.

1.3 - Economias externas e ação conjunta

A idéia de que há ganhos com a formação de *clusters* é antiga em economia industrial. Pode ser remontada à análise de Alfred Marshall dos distritos industriais na Grã-Bretanha. Em seus **Princípios de Economia** (1.ed., 1890), Marshall (1920, p.221) destacou as economias que "(...) freqüentemente podem estar adquiridas pela concentração de muitos pequenos negócios, de caráter similar, em localidades determinadas". Ele se refere a tais ganhos como "economias externas" e os vê como particularmente relevantes para as pequenas firmas. Esta seção resume rapidamente o que podemos aprender com Marshall para nossa investigação e por que seus conceitos são insuficientes para explicar a vantagem competitiva que alguns distritos industriais têm demonstrado na história recente.

Uma das contribuições mais duradouras de Marshall à ciência econômica é a distinção entre economias internas e externas. As primeiras "(...) são dependentes dos recursos dos estabelecimentos (individuais) ou dos negócios individuais nelas comprometidos, de sua organização e da eficiência de seu gerenciamento"; as últimas "(...) são dependentes do desenvolvimento geral da indústria" (MARSHALL, 1920, p.221). Mesmo só fornecendo essa definição frouxa, Marshall deixa suficientemente claro que o conceito de economias externas não está amarrado à proximidade geográfica. Há economias externas que podem ser encontradas em lugares muito distantes. Isso também se reflete na maneira como a ciência econômica contemporânea define economias externas, ou deseconomias:

elas ocorrem onde transações com preços fixados pelo mercado não incorporam completamente os custos e os benefícios aos agentes econômicos.⁴

Todavia as economias externas são particularmente significativas quando indústrias especializadas se concentram em localidades particulares. De fato, o conceito de economias externas foi introduzido por Marshall de modo a elucidar (a) por que e como a localização da indústria tem importância e (b) por que e como as pequenas firmas podem ser eficientes e competitivas. Em suas próprias palavras, "(...) passamos, agora, a examinar aquelas importantes economias externas que freqüentemente podem ser adquiridas pela concentração de muitos pequenos negócios de caráter similar em localidades particulares" (MARSHALL, 1920, p.221). Refere-se a tais localidades como "indústrias localizadas" ou "distritos industriais". Ele não fornece uma definição para nenhum dos dois, mas seus exemplos deixam claro que quis dizer um *cluster*, com uma divisão do trabalho profunda entre as firmas.⁵

Em resumo, o conceito de economia externa é essencial para se entenderem as vantagens de eficiência que pequenas firmas derivam da formação de *clusters*. Resta, entretanto, o problema de o conceito estar restrito a ganhos e perdas não planejados. Como afirmou Mishan (1971, p.2), "(...) o aspecto essencial do conceito de um efeito externo é que o efeito produzido não é uma criação deliberada, mas um subproduto **não intencionado** ou **incidental** de uma atividade, por outro lado, legítima". Tais efeitos são de enorme importância em distritos industriais contemporâneos, mas, como salientaram Brusco (1990), Piore, Sabel (1984), Trigilia (1989) e outros, há também a ação conjunta conscientemente exercida.⁶ Tal ação pode ser de dois tipos: firmas individuais cooperando (por exemplo, compartilhando equipamentos ou desenvolvendo um novo produto), ou grupos de firmas reunindo forças em associações empresariais, consórcios de produtores e assemelhados.

⁴ Para uma avaliação da importância de *externalidades* [externalities] em países em desenvolvimento, ver Stewart e Ghani (1991).

⁵ As preocupações de Marshall ressurgiram no mainstream da economia contemporânea, por exemplo, em Krugman (1991).

⁶ Como destacam Wilkinson e You (1992), Marshall era muito cético a respeito de associações e ação conjunta.

Enfatizando o ponto, a noção de economias externas tornou-se associada a ganhos (ou perdas) advindos das operações de firmas conectadas através de um mercado anônimo, cujos comportamentos são determinados apenas por sinais de preço e de custo. Isso tende a ocultar os traços essenciais de firmas em um *cluster* bem desenvolvido: nomeadamente, as fronteiras entre as firmas são frequentemente flexíveis, a relação entre elas é caracterizada tanto pela competição quanto pela cooperação, e confiança e reciprocidade são importantes para entender a densidade das transações e a incidência de ação conjunta no *cluster* (BECATTINI, 1990; HARRISON, 1992).

Claramente, existe a necessidade de um conceito integrador, que apreenda o ponto essencial de que a viabilidade econômica não pode nem ser compreendida nem aprimorada, focalizando-se em firmas individuais. Foi por isso que propus a noção de eficiência coletiva, definida como a vantagem competitiva derivada de economias externas locais e ação conjunta. Em outras palavras, há a eficiência coletiva não planejada e a planejada, ou, como meu colega Khalid Nadvi prefere chamar, a passiva e a ativa.⁷

O problema é a difícil operacionalização da noção de eficiência coletiva para os propósitos de pesquisa empírica. No estudo de caso sumariado mais adiante neste artigo, examinei se certos aspectos associados ao modelo de distrito industrial estavam presentes. Entretanto isso não resolve o problema da operacionalização e é, na melhor das hipóteses, um passo em sua direção. Uma das tarefas-chave de pesquisas posteriores é a de aperfeiçoar os conceitos e medidas que ligam a questão da competitividade com a densidade e a qualidade das relações entre as firmas.

No que se segue, os termos “distrito industrial” e “*cluster*” são, algumas vezes, intersubstituíveis, mas vale a pena recordar que, embora um distrito industrial seja sempre um *cluster*, o inverso nem sempre é verdadeiro. Desde Marshall, todos os analistas que usam o termo “distrito industrial” querem com isso dizer que uma profunda divisão do trabalho se desenvolveu entre as firmas; na maioria das análises contemporâneas, o termo também implica a existência de cooperação. Uma vantagem de usar o termo “*cluster*” é que ele se refere apenas a uma concentração setorial e geográfica de firmas. O

⁷ Rabellotti (a ser publicado) está desenvolvendo mais esse ponto, distinguindo economias externas estáticas e dinâmicas, bem como efeitos de cooperação estáticos e dinâmicos.

problema de se saber se especialização e cooperação se desenvolvem é, assim, um assunto a ser empiricamente pesquisado, e não algo subsumido na definição.

2 - Estudos empíricos: um panorama

O restante deste artigo preocupa-se com a investigação **empírica** de *clusters* industriais, em particular com suas experiências de crescimento e com as condições econômicas e institucionais que intensificam ou obstruem o surgimento da eficiência coletiva. O interesse renovado na formação de *clusters* foi particularmente alimentado pela experiência do que veio a ser chamado de "Terceira Itália". Esta seção destila algumas das conclusões que podem ser derivadas da experiência recente dessa e de outras regiões européias. O principal propósito desta seção, entretanto, é o de sumariar o que se conhece a respeito de *clusters* industriais em países em desenvolvimento.

2.1 - Distritos industriais na Europa

O conceito de Terceira Itália (cunhado por Arnaldo Bagnasco) começou a ser usado no final da década de 70. Naquela época, tornou-se perceptível que, enquanto pouco progresso econômico era visível no sul pobre (Segunda Itália), o noroeste, tradicionalmente rico (Primeira Itália), se defrontava com uma crise profunda. Em contraste, o nordeste e o centro da Itália mostravam um crescimento rápido, atraindo a atenção dos cientistas sociais. Becattini (1989, 1990)⁸ usou o conceito de distritos industriais para apreender o sucesso de aglomerações de pequenas firmas nessa parte do país. Essa experiência italiana chamou a atenção internacional através de Piore e Sabel (1984), dando ímpeto à pesquisa sobre distritos industriais de várias regiões de países avançados — ver a coleção de artigos em

⁸ Essas são as referências dos artigos disponíveis em inglês. O debate italiano começou muito antes, na metade da década de 70. Sobre a gênese do debate sobre distritos industriais na Itália, ver Brusco (1990).

Goodman e Bramford (1989), em Zeitlin. (1989); em Pyke, Becattini e Sengenberger (1990); em Pyke e Sengenberger (1992); e em Garofoli (1992). Desse debate internacional, os seguintes atributos de distritos industriais emergiram como sendo os principais: proximidade geográfica, especialização setorial, predominância de firmas de tamanhos pequeno e médio, colaboração estreita entre as firmas, competição entre as firmas baseada em inovação, uma identidade sócio-cultural que favorece a confiança, organizações de auto-ajuda ativas e governos regionais e municipais apoiadores. Deveria, entretanto, ser enfatizado que há muitas variações entre os distritos industriais europeus e que o peso desses atributos muda muito.

Também vale a pena mencionar que algumas contribuições muito úteis a esse debate usam termos diferentes do de distrito industrial.⁹ Estou referindo-me, aqui, a algumas praias da geografia econômica e da ciência regional, particularmente, mas não exclusivamente, na Europa francófona. Alguns dos principais exemplos são os trabalhos de Courlet e Pecqueur (1991) e de Colletis *et al.* (1990) sobre "sistemas industriais locais", os de Maillat (1991), Crevoisier e Maillat (1991) e Camagni (1991) sobre o papel do "*milieu*" e os de Garofoli (1991; 1993) sobre tipologias e trajetórias de "sistemas produtivos locais".¹⁰ Apesar da multiplicidade de diferenças em terminologia, enfoque, cobertura e realidades estudadas, o ponto geral que surge desse debate europeu é o de que a competitividade das firmas analisadas não pode ser apanhada analisando-as individualmente. Sua força vem de economias externas incidentais e da ação conjunta deliberada, ambas facilitadas pela formação de *clusters*.

Este não é o lugar para se rever a literatura sobre distritos industriais em países avançados. Entretanto, uma vez que o caso europeu, em particular o da Terceira Itália, se tornou o principal ponto de referência na pesquisa sobre *clusters* em países em desenvolvimento, devemos tomar cuidado com dois pontos. Primeiramente, parece haver um desencontro entre a atenção

⁹ Musyck (1994) chamou atenção para a proliferação de termos no debate europeu.

¹⁰ Outros estudos úteis enfocam distritos industriais nos Estados Unidos, como, por exemplo, os de Storper (1989), Scott (1992) e Saxenian (1994). O material de casos de países avançados, cada vez mais abundante, levou Storper e Harrison (1991) a explorarem maneiras de categorizar sistemas de produção.

internacional dada a esses casos e o que efetivamente se conhece a seu respeito. Isso pode parecer surpreendente, dado que há, agora, um volume considerável de literatura, em parte referida acima. Deveríamos esperar que, por trás dos muitos artigos que surgiram sobre esse assunto, houvesse estudos de casos empíricos, sistemáticos e aprofundados, com evidências quantitativa e qualitativa sólidas. Existem alguns estudos assim, mas são surpreendentemente poucos.¹¹

Em segundo lugar, os casos europeus sofreram mudanças desde que atingiram a notoriedade. Parece que, na década de 90, eles não estão tendo um desempenho tão bom quanto nas décadas de 70 e 80 (as quais a maior parte da literatura focalizou). Bianchi (1994) chegou, inclusive, a soar a primeira nota do "Réquiem para a Terceira Itália". De modo semelhante, Baden-Württemberg, a vedete da organização industrial e da política de inovação regional da Alemanha, está em recessão (*Wirtschaftswoche*, 15 de janeiro, 1993). Cooke e Morgan (1993) referem-se a Baden-Württemberg e Emilia Romagna como "regiões de crescimento em dificuldades [under Duress]". Essa visão também é sustentada por Camagni (1991) e Rabellotti (1993), que enfatizam que os distritos calçadistas italianos estão passando por um período difícil e estão começando a se reestruturar: no passado, havia competição e cooperação entre iguais; agora, há mais hierarquia, no sentido de que as firmas que se tornaram grandes estão subcontratando as menores. Resta ser visto como respondem as outras regiões e os outros setores. De fato, a crise, em si, não é um sinal de fracasso. A questão-chave é se existe uma capacidade de responder à crise de tal modo que o crescimento da economia **local** seja restaurado.

Como conclusão, a experiência européia com distritos industriais atraiu muito a atenção internacional e tornou-se um ponto de referência frequen-

¹¹ Cheguei a essa conclusão no decurso de uma revisão sobre distritos industriais na Europa, que enfocou o papel das instituições formais (SCHMITZ, MUSYCK, 1994). A fragilidade empírica estende-se também a outros aspectos dos distritos industriais, particularmente na Itália. Aprendi isso no curso de um trabalho com Roberta Rabellotti, cuja pesquisa consiste em um estudo comparativo da Itália e do México (RABELLOTTI, 1995). Parece que a literatura italiana, cujas partes traduzidas têm sido tão estimulantes para pesquisadores e empresários, não inclui muitos estudos baseados em uma coleta sistemática de dados primários.

temente usado no recente debate sobre industrialização. Esta seção sugere que há um problema em fazer da Terceira Itália ou de outras regiões européias o padrão de medida para o que foi atingido em outras partes, ou o modelo que outros deveriam seguir. Os próprios distritos industriais europeus passaram por diferentes estágios e podem, ainda, sofrer mudanças adicionais. Alguns deles parecem estar em crise, e sua capacidade de renovação está para ser demonstrada. Qualquer que seja o resultado, o fundamento para o exame dos distritos industriais em países em desenvolvimento não pode repousar apenas no sucesso ou no insucesso de seu desempenho na Europa; tem de repousar em um argumento analítico, segundo o qual essa forma de organização industrial ofereceria uma vantagem competitiva, e em investigações empíricas da experiência de crescimento em países em desenvolvimento. Apresentar os achados de exames empíricos desse tipo é o principal propósito da próxima seção.

2.2 - *Clusters* industriais em países em desenvolvimento

O debate sobre a experiência européia revitalizou a agenda de pesquisa sobre a atividade manufatureira de pequeno porte em países em desenvolvimento (TENDLER, 1987; SCHMITZ, 1989) e levou ao aparecimento de um pequeno conjunto de estudos empíricos sobre *clusters* de pequenas firmas em países em desenvolvimento. Essa área de investigação, entretanto, está em um estágio inicial, com achados ainda incompletos e não conclusivos. Apesar do interesse crescente no assunto, nosso conhecimento de como funcionam os *clusters* industriais em países em desenvolvimento ainda é fraco. Há, entretanto, material suficiente — se bem que de qualidade desigual e orientado por objetivos divergentes — para um panorama. O propósito desta seção é o de sumariar os principais achados de uma revisão realizada em conjunto com Khalid Nadvi; para detalhes, ver Nadvi e Schmitz (1994).¹²

¹²

Para revisões úteis, que se concentram nas ligações entre pequenas empresas, mas não especificamente em *clusters*, ver Harris (1990) e Mead (1994). Para um artigo anterior, com muitos *insights* sobre padrões de ligações empresariais, ver Mead (1984).

Importância e organização de *clusters* industriais em países em desenvolvimento

A primeira questão a ser tratada é se *clusters* industriais podem ser encontrados, e com que frequência, em países em desenvolvimento. Estatísticas não estão disponíveis para esse propósito, mas um panorama foi reunido com base em exemplos encontrados na literatura recente. A principal conclusão foi que a formação de *clusters* parece comum em um amplo espectro de países e setores. Alguns *clusters* na América Latina e na Ásia adquiriram grande profundidade em termos de concentração de fornecedores especializados e entidades de apoio. Entre eles, estão: as indústrias metalúrgicas e têxteis de Ludhiana, no Punjab indiano (TEWARI, 1990, 1992); a indústria de confecções de malha de algodão de Tiruppur, em Tamil Nadu (CAWTHORNE, 1990, 1995); a indústria de diamantes de Surat, em Gujrat (KASHYAP, 1992); o *cluster* de engenharia e eletrônica de Bangalore, em Karnataka (HOLMSTRÖM, 1993a); os *clusters* calçadistas de Agra, em Uttar Pradesh (KNORRINGA, 1994) de Trujillo, no Peru (TAVARA, 1993; SAN MARTIN BALDWIN et al., 1994), e de Leon e Guadalajara, no México (RABELLOTTI, 1993); o *cluster* de têxteis coreano, em Daegu (CHO, 1994); e os de bens esportivos e equipamento cirúrgico de Sialkot e de cutelaria de Waziraba, ambos no Paquistão (NADVI, 1992). Nos *clusters* africanos, a divisão do trabalho entre as firmas e o apoio institucional tendem a ser menos desenvolvidos, como se observa na metalurgia, na fabricação de móveis e em outros *clusters* no Quênia, no Zimbábue e na Tanzânia (RASMUSSEN, 1991; SVERRISSON, 1993).

O modo como os *clusters* são organizados varia muito. Relações **verticais** vão desde grandes firmas orquestrando a divisão do trabalho entre as pequenas até permutações contínuas de pequenas firmas complementando umas às outras; e de trocas casuais de informação e ferramentas até a colaboração estreita entre as firmas. Relações **horizontais** são marcadas por uma rivalidade intensa, mas a evidência de cooperação entre as firmas é mais variada. Laços sócio-culturais — onde foram estudados — parecem elevar o desempenho econômico, mas há exceções. Essas relações entre as firmas são difíceis de ser sumariadas, e alguns aspectos merecem ser elaborados.

Clusters em países em desenvolvimento tendem a estar associados com alguma forma de identidade sócio-cultural comum. A identidade compar-

tilhada freqüentemente desempenha uma parte ativa no fornecimento de sanções sociais que delimitam as fronteiras do comportamento competitivo inaceitável. Nosso entendimento de como as redes sociais efetivamente funcionam e influenciam as relações econômicas dentro dos *clusters* continua, ainda, bastante inadequado. Há indicações de que, onde as redes sociais sobrejacentes são fracas, a cooperação entre as firmas é limitada. Há também sinais, no entanto, de que as identidades sociais podem ter uma influência negativa sobre as relações entre as firmas — como no caso das divisões de castas no *cluster* calçadista de Agra (KNORRINGA, 1994).

Os estudos de caso de países em desenvolvimento sugerem que a formação de *clusters* não tem sido o resultado de uma intervenção planejada do Estado, tendo emergido de dentro. Isso empresta crédito à visão segundo a qual, como no caso dos distritos industriais europeus, a eficiência coletiva baseada nas atividades econômicas e sociais de uma comunidade é difícil de ser criada de cima para baixo e se desenvolve melhor como um processo endógeno. Todavia o Estado, particularmente em nível regional, pode desempenhar um papel facilitador importante para os *clusters* de pequenas firmas.

A “estrada alta” versus a “baixa” rumo à competitividade

Tem sido argumentado — para o caso dos países avançados — que os *clusters* industriais se defrontam com dois caminhos de crescimento contrastantes (SENGENBERGER, PYKE, 1991). Em um nível, há a “estrada alta”, característica dos distritos industriais bem-sucedidos da Europa e sinônimo de inovação, alta qualidade, flexibilidade funcional e boas condições de trabalho. Em contraste, a “estrada baixa” significa competir com base em preços baixos, materiais baratos, flexibilidade numérica da mão-de-obra e remuneração baixa. Nossa revisão sugere que essa distinção não apreende o que ocorreu nos *clusters* de países em desenvolvimento. Sua realidade freqüentemente atravessa essa distinção de duas maneiras: alguns *clusters* compartilham aspectos de ambos os caminhos de crescimento, notavelmente inovação e mão-de-obra barata, freqüentemente dentro das mesmas firmas; ou incluem algumas firmas que embarcaram no caminho da inovação/qualidade e outras que dependem inteiramente do uso

de trabalhadores e materiais baratos. Não encontramos nenhum exemplo, no material revisado, de um *cluster* que satisfizesse inteiramente a idéia da “estrada alta”, mas alguns se encaixaram perfeitamente na categoria “estrada baixa”. A maioria parece mostrar alguns aspectos de ambas.¹³

Um fator importante que distingue os *clusters* de países em desenvolvimento de suas contrapartes européias é a abundância de mão-de-obra. Em um artigo anterior (SCHMITZ, 1989), sugeri que esse grande excedente de mão-de-obra induz à competição baseada em baixos salários, mais do que à baseada em inovação e melhorias de qualidade. Como mostrado acima, não foi bem isso o que ocorreu. Virtualmente, todos os *clusters* mencionados operavam em condições de excesso de oferta de mão-de-obra (a principal exceção sendo a Coréia), porém vários mostravam sinais de inovação e aperfeiçoamento tecnológico. Parece, no entanto, que o excedente de mão-de-obra tem sido o principal fator responsável pelos baixos salários em quase todos os *clusters*, mesmo os de crescimento rápido. Embora haja bem pouca informação sobre como os mercados de trabalho locais mudaram ao longo do tempo, parece seguro concluir que o emprego tendeu a aumentar substancialmente, e os salários não. Os poucos estudos de caso que tematizaram questões do gênero sugerem que os homens tendem a se beneficiar mais com as novas oportunidades de renda do que as mulheres (CAWTHORNE, 1990; SMYTH, 1992; WILSON, 1992).¹⁴

Para concluir, a experiência de crescimento dos *clusters* industriais em países em desenvolvimento é diversificada. Em um extremo, na maior parte dos casos africanos do Subsaara, a formação de *clusters* tem tido apenas um impacto mínimo. Isso pode muito bem dever-se ao fato de serem relativamente jovens, com especialização e instituições de auto-ajuda ainda por serem desenvolvidas. No outro extremo do espectro de crescimento, há vários *clusters* da América Latina e da Ásia exibindo uma competitividade sustentada, inclusive em mercados de exportação. Alguns *clusters* também são notáveis por sua habilidade em enfrentar crises macroeconômicas.

¹³ Holström (1983, 1983a) tratou explicitamente da questão da “estrada alta” versus a “baixa” com relação à Índia.

¹⁴ No entanto Wilson (1993) também enfatiza o efeito libertador que o crescimento da indústria local pode ter para as mulheres jovens.

Algumas vezes, a experiência de crescimento dentro de um *cluster* é desigual, com algumas firmas progredindo por um caminho de crescimento de qualidade e inovação e outras permanecendo entrincheiradas em uma trajetória de baixa qualificação e baixa qualidade.

3 - Conclusão: implicações para políticas

Em muitos países do Norte desenvolvido, do Sul menos desenvolvido e do Leste ex-socialista, há uma forte expectativa de que a indústria de pequeno porte ajudará o processo de reestruturação, trazendo crescimento econômico e criando novos empregos. A maioria das tentativas governamentais de fomentar pequenas firmas supõem que os problemas-chave são (a) deficiências dentro das firmas, especialmente a falta de qualificação e de capital — e daí a ênfase no fornecimento de treinamento e de crédito — e/ou (b) distorções no macroambiente, especialmente na estrutura jurídica e nas políticas — daí a freqüente ênfase sobre a liberalização e a desregulamentação. Ambas têm sua relevância e também problemas que não precisam ser discutidos aqui.¹⁵

A pesquisa sobre a formação de *clusters* em países em desenvolvimento está ainda em um estágio inicial, e tentar extrair lições de políticas em geral é prematuro. As experiências européias não foram revisadas neste artigo, mas vale a pena destacar que elas não fornecem modelos de papéis claros para instituições em regiões mais pobres do Mundo. Entretanto elas emprestam apoio (cauteloso) à política industrial ativa nos níveis regional e local. Os aspectos-chave de tais políticas são a colaboração entre as instituições dos setores público e privado e o autofinanciamento, pelo menos parcial, de muitas instituições e serviços locais (MURRAY, 1991; BRUSCO, 1992; PYKE, 1992, 1994; SCHMITZ, MUSYCK, 1994).

Também vale a pena destacar que os distritos industriais europeus não foram o resultado de uma ação planejada, de uma estratégia industrial local ou regional. Seu surgimento foi espontâneo. As instituições dos setores público e

¹⁵ Esse "nível meso" é também central ao trabalho orientado para as políticas, de Esser *et al.* (1994), sobre "competitividade sistêmica" em países em desenvolvimento.

privado, de fato, desempenharam um papel em seu processo de crescimento, mas os *clusters* não foram criados por elas. Em outras palavras, ao lidar com a necessidade e o potencial da intervenção institucional, tem-se que distinguir os diferentes estágios (SCHMITZ, MUSYCK, 1994). O mesmo parece aplicar-se a *clusters* industriais em países em desenvolvimento.

Há uma implicação para as políticas que surge da similaridade dessas experiências. É uma conclusão quase óbvia, mas que precisa ser enfatizada em vista do desespero com que as regiões pobres observam as que prosperam. As instituições governamentais ou financiadas pelo governo não podem criar uma organização industrial que compita com base na eficiência coletiva.¹⁶ Entretanto, uma vez que a iniciativa privada tenha chegado a um mínimo de concentração da atividade industrial e de *know-how*, elas podem desempenhar uma parte importante, ajudando a indústria a se expandir e a inovar. O problema para o pesquisador, bem como para o empresário, é a dificuldade de determinar o marco a partir do qual essa massa crítica existe. Todavia existe uma advertência: é muito limitada a transferibilidade da experiência de distritos industriais para aqueles locais onde a pequena indústria local tem que começar do zero.

Isso não quer dizer que nada pode ser feito para iniciar pequenas empresas. Tomem-se, por exemplo, as repúblicas da antiga União Soviética, onde não se permitiu que a indústria de pequeno porte se desenvolvesse sob o anterior regime de planificação central. As autoridades locais e os doadores estrangeiros estão agora tentando fomentar o crescimento de pequenas empresas, de modo a desmonopolizar a economia, melhorar a disponibilidade de bens e serviços e criar empregos. Uma maneira de fazer isso é estabelecer parques tecnológicos e incubadoras empresariais. Um aspecto-chave dessa via é que ela oferece às firmas novas acesso a dois recursos que ou não estão disponíveis a todas as firmas, ou o estão apenas a preços proibitivos, nomeadamente: (a) espaço (terreno, prédios, oficinas) e (b) serviços ao produtor (conselhos sobre a preparação de planos empresariais, gerenciamento de produção, *marketing*, financiamento). Essa via,

¹⁶ O papel das feiras comerciais na promoção da indústria de pequeno porte também é enfatizado por Levy *et al.* (1994). Para uma discussão geral do papel dos comerciantes no desenvolvimento econômico inicial, ver Bauer (1991) e, no desenvolvimento das exportações, ver Egan e Mody (1992).

embora modelada em experiência do Oeste, parece particularmente promissora para as condições atuais dessas repúblicas (APPROACHES..., 1992).

No entanto, mesmo que **grupos** de firmas sejam sustentados em parques tecnológicos e incubadoras empresariais, as firmas inquilinas tendem a trabalhar em paralelo e a se engajarem em atividades que não estão relacionadas umas com as outras. A eficiência coletiva pode surgir em um estágio posterior, mas não se pode esperar que resulte imediatamente dessa via. O ponto geral defendido aqui é que a experiência dos distritos industriais é de maior relevância para aquelas instituições que procuram fomentar a industrialização em áreas que já têm uma densidade mínima e uma duração crítica da pequena indústria local.

A questão, então, é o que fazer onde tais condições mínimas existem. Como se pode transformar um *cluster* dormente e colocá-lo em um caminho de crescimento? Que lição se pode aprender, nesse sentido, do estudo de caso que esteve no centro deste artigo? A resposta é inequívoca: a demanda efetiva tem sido a força transformadora. No caso do Vale do Sinos, houve dois atores cruciais que conectaram o *cluster* já existente com os compradores nacionais/internacionais: um foi uma instituição pública, a saber, a Fenac; o outro foi um ator privado, a saber, os agentes de exportação. Juntos, os dois foram os agentes transformadores no desenvolvimento desse *cluster*. Relembrando, a Fenac é uma organização que organiza feiras comerciais, inicialmente apenas para o setor calçadista, agora também para outras indústrias. Seu evento principal é a feira semestral de calçados, que atrai compradores de todo o País e de outras partes da América Latina. Como foi mencionado antes, essa organização também desempenhou um papel atraindo compradores da América do Norte e da Europa no final da década de 60, ajudando, desse modo, a forjar a ligação com esse mercado. Uma vez feita a ligação, o agente de exportação tornou-se a figura crucial da conexão entre esse *cluster* de produtores locais e os mercados internacionais.

Essa ênfase em uma via pelo lado da demanda, no fomento do crescimento de um *cluster*, encontra apoio em um estudo que usou uma metodologia diferente, realizado por Hermine Weijland (1994). Sua análise estatística, comparativa de *clusters* de pequenas firmas na Indonésia, mostra que o crescimento esteve associado com a presença de agentes de *marketing*, confirmando a importância de se estabelecer uma ligação comercial com mercados não locais, de modo a embarcar em um novo estágio de

crescimento.¹⁷ Os comerciantes privados tendem a ser mais efetivos do que as entidades de *marketing* públicas na realização da conexão cotidiana entre varejistas e produtores (KNORRINGA, WEIJLAND, 1993). As instituições públicas podem, entretanto, contribuir para a transformação dos *clusters*, facilitando ou organizando feiras comerciais. Particularmente onde os *clusters* estão dormentes, as feiras comerciais podem ter um efeito catalisador: uma vez que alguns produtores tenham recebido novas encomendas, os que não receberam se esforçarão mais; a feira dá novas idéias sobre o que produzir e como produzir; a transparência do processo induz a um sentido de rivalidade entre os produtores locais, no qual os retardatários imitam os líderes, e os líderes têm que procurar inovações adicionais. As feiras comerciais, isto é, a concentração extremada, no tempo e no espaço, de produtores e compradores, podem ter esse efeito propulsor.¹⁸

A chave é iniciar um processo de competição cooperativa. As firmas podem ser competidoras ferozes no mercado de produtos e cooperarem em áreas não competitivas, tais como a provisão de serviços ou treinamento. Foi precisamente isso o que aconteceu no Vale do Sinos, como foi visto na discussão anterior sobre as instituições de auto-ajuda. Vale a pena acrescentar — mesmo que não tenha sido elaborado antes — que a maioria das instituições de auto-ajuda iniciais não teria surgido sem a participação do setor público. A sequência de envolvimento, os arranjos organizacionais, as contribuições à instalação e os custos de gerenciamento dos setores público e privado variaram. Poderiam ser estudados em detalhe, mas existe o risco de perder de vista o fator mais importante: houve uma coalizão desenvolvimentista local, que atravessou a divisão entre os setores público/privado, particularmente no período de transformações dos anos 60 e início dos 70. Onde, por que e como tais colisões surgem é uma questão para pesquisas posteriores, que presumivelmente precisariam estudar o enraizamento social das instituições locais.

17

O problema com feiras comerciais dirigidas profissionalmente é que o custo de se exibir pode deter as pequenas firmas de participar. No Brasil, esse problema é aliviado, porque o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) oferece o pagamento de metade dos custos de exibição das pequenas firmas. De fato, as grandes firmas tendem a ter estandes maiores, mas para as pequenas está garantida a visibilidade e a exposição. A vantagem desse tipo de subsídio é que ele é fácil de administrar e induz as firmas a se mostrarem.

18

Questões e métodos de pesquisa com relação tanto a preocupações estáticas quanto a dinâmicas são discutidas em Nadvi e Schmitz (1994).

Outra lição do estudo de caso é a de que um maior número de atores coletivos não necessariamente significa mais eficiência coletiva. Como foi mostrado acima, a proliferação de associações significou desunião e diminuiu a habilidade de lidar com tarefas estratégicas, tais como a coleta periódica de dados, ou a realização de *lobbies*. Em outro sentido, entretanto, a multiplicidade de associações e de instituições tecnológicas foi benéfica. A duplicação e a superposição de serviços, tais como cursos de treinamento, testes técnicos, consultorias, e assim por diante, não parecem um problema. Ao contrário, induzem à competição e dão aos produtores locais uma escolha sobre a quem recorrer.

Esta última seção procura expor algumas lições para pesquisas posteriores. A linha de investigação proposta neste artigo está, ainda, em um estágio inicial. A seção 1 acentuou a necessidade de se trabalhar mais sobre a operacionalização da eficiência coletiva. Também são necessários mais estudos de caso — especialmente estudos comparativos. A formação de *clusters* industriais está difundida em muitos países e setores, mas até aqui há apenas um punhado de estudos enfocando países em desenvolvimento e preocupados, **desde sua concepção**, com o tipo de questão enfrentada neste artigo. O panorama reunido na seção 2 dependeu, em boa medida, de estudos que originalmente foram realizados com outros propósitos. A tarefa futura, entretanto, não é apenas a de iniciar novos estudos, de modo a desvelar uma realidade dada. A própria realidade, muitas vezes, muda rapidamente. Esta última seção, portanto, governa-se por preocupações a respeito de dinâmica e interroga sobre como precisamos adaptar nossas questões e projetos de pesquisa de modo a melhor entender por que os *clusters* declinam, estagnam ou prosperam. O objetivo não é o de fornecer uma agenda de pesquisa exaustiva, mas desenvolver alguns indicadores que surgiram no material do caso apresentado neste artigo.¹⁹

O procedimento adotado no estudo foi o de contrastar o modelo de distritos industriais com a realidade. Há, nisso, um perigo inerente, o de fazer

¹⁹ Para uma discussão das mudanças nas relações em cadeia de fornecedores da indústria de países menos desenvolvidos (não restrita a *clusters*), ver Humphrey (1993, 1995) e Kaplinsky (1994, 1995).

prevalecer uma abordagem estática. Procurei evitar isso rastreando as mudanças ao longo do tempo. Isso demonstrou ser essencial, no sentido de que a adequação dos elementos do modelo de distritos industriais à realidade do Vale do Sinos variou ao longo do tempo. De modo geral, parece que o modelo de distritos industriais foi um guia útil aos fatores críticos que precisavam ser investigados, de modo a explicar o crescimento da competitividade; a fragmentação do modelo em seus componentes forneceu um pano de fundo útil para a organização da investigação empírica. Entretanto, uma vez que se tratava de um estudo de caso de uma indústria em crescimento rápido, duas falhas desse modelo tornaram-se visíveis: (a) ele enfatiza a especialização, isto é, a diferenciação pelo produto ou pelo processo, mas ignora a diferenciação pelo tamanho; (b) é forte nas ligações internas ao *cluster*, mas fraco nas ligações externas. Ambas merecem maiores explicações.

Diferenciação de tamanho

Onde o modelo industrial e a realidade mais diferiram foi na forte presença de grandes firmas. Entretanto, como acentuado acima, no que diz respeito ao tamanho, a estrutura mudou ao longo do tempo. O Vale dos Sinos costumava ter uma economia predominantemente de pequenas firmas, e a elevação subsequente das grandes firmas ultrapassou seu pico. As mudanças recentes do mercado parecem favorecer as pequenas firmas, mas julgar seus resultados não é trivial e requer mais pesquisas. Qualquer que seja a indústria específica em questão, no exame do impacto diferencial das mudanças de mercado sobre o tamanho das firmas, provavelmente seria útil distinguir (a) **a habilidade em reagir** — lotes menores e prazos de entrega mais curtos tendem a favorecer as pequenas firmas; grandes firmas não precisam se tornar dinossauros doentes, podendo responder a essas mudanças externas reestruturando-se internamente, mas as pequenas firmas podem muito bem ter uma vantagem quanto à agilidade —; e (b) **a habilidade em ser pró-ativa** — aqui, as grandes firmas parecem ter uma vantagem, uma estratégia pró-ativa visando melhorias na qualidade e inovação inclui a colaboração

com os fornecedores.²⁰ O problema das pequenas firmas é que elas não têm força *vis-à-vis* aos fornecedores e raramente, se é que tanto, conseguem iniciar mudanças ao longo da cadeia de valor adicionado. Entretanto os benefícios dos esforços feitos pelas grandes firmas com vistas à elevação da qualidade e à maior pontualidade de seus fornecedores serão — com o tempo — também repetidas pelas pequenas firmas.

Esse é um exemplo típico de economias externas. A questão é se confiar nas economias externas é suficiente. Minha própria pesquisa sugere que as externalidades ajudam a explicar como algumas pequenas firmas conseguem penetrar em mercados distantes e crescer. Porém o que faz com que o *cluster* como um todo se mova para a frente é o fato de que algumas firmas não apenas confiam nas economias externas (o componente passivo da eficiência coletiva), mas invistam em relações cooperativas, particularmente com seus fornecedores. Essa iniciativa parece vir mais das grandes firmas do que das pequenas.²¹ Assim, ao tratar a diferenciação interna do tamanho, está-se enganchado em questões mais amplas sobre como os *clusters* desenvolvem-se ao longo do tempo.

Ligações internas e externas

Quando a análise passa do estático ao dinâmico, torna-se necessário incluir ligações externas. Isso precisa ser enfatizado porque o debate sobre distritos industriais trata principalmente das ligações internas ao *cluster* (por exemplo, a proximidade entre produtores e usuários de componentes, a cooperação entre firmas locais, o enraizamento social das transações econômicas) e, decerto, ajudou a enfocá-los sob nova luz. No entanto

²⁰ Uma excelente elaboração e documentação empírica sobre a diferenciação interna dos *clusters* é fornecida por Rabellotti (a ser publicado).

²¹ Explorar questões tais como a do papel dos comerciantes e seu impacto desenvolvimentista em diferentes estágios da formação de *clusters* requer, em última instância, uma pesquisa comparativa. Felizmente, há estudos de caso sobre a indústria calçadista na Itália, no México (RABELLOTTI, 1993) e na Índia (KNORRINGA, 1993), que — em parte por se proporem a tal, em parte por acaso — também enfocam a formação de *clusters*. Contudo são estudos em andamento, como o estudo sobre o Vale do Sinos, e o trabalho comparativo está para ser feito.

entender a organização interna de um *cluster* não é suficiente para entender sua trajetória. A experiência do Vale do Sinos mostra isso de modo rigoroso. Uma das lições mais claras deste estudo de caso é que os comerciantes precisam ser incluídos na pesquisa, de modo a serem entendidos a maneira e o andamento com os quais os *clusters* se desenvolvem.²²

Fazendo isso, muito pode ser ganho combinando a análise de distritos industriais com a de cadeias de mercadorias. Enquanto a primeira enfoca a indústria local e seu funcionamento interno, a segunda concentra-se em produtos específicos, do mercado final à origem da matéria-prima, o que frequentemente requer o rastreamento de conexões globais. Seu principal proponente (GEREFFI, 1994) distingue as cadeias de mercadorias guiadas por produtores das guiadas por compradores, uma distinção que promete ser útil na identificação de trajetórias prováveis de *clusters* industriais.²³ Seria de se esperar que os *clusters* que desembocam em mercados de consumidores fossem mais responsivos à inovação, mas também corresse o risco maior de serem levados a uma trajetória em que as forças centrífugas fossem mais fortes do que as centrípetas.

A capacidade de adaptação

A mudança de uma abordagem estática para uma abordagem dinâmica impõe-se à agenda quando se lida com *clusters* que mudam rapidamente e de maneira visível. Este artigo incluiu uma avaliação sucinta de um *cluster* de pequenos produtores locais que se tornou um complexo industrial internacionalmente competitivo. A capacidade de responder a oportunidades e a crises é uma das características mais interessantes dessa experiência. Ela confirma uma hipótese anterior (SCHMITZ, 1989), segundo a qual a formação de *clusters* aumenta a capacidade de adaptação, mas o porquê e

²² John Humphrey (ed., 1995) refletiu sobre os méritos de acasalar as abordagens de distritos industriais com as de cadeias de mercadorias. Ver também Korzeniewicz (1990).

²³ Embora isso seja cada vez mais aceito, vale a pena lembrar que a maior parte da teoria da modernização, seja em sua versão convencional, seja na versão marxista, tem pouca paciência com os fatores sócio-culturais. Mais precisamente, tende a vê-los como obstáculos à construção de relações econômicas e políticas "modernas", ou como obstáculos ao desenvolvimento das forças produtivas.

o como requerem maiores discussões. De fato, essa questão é prioritária para as pesquisas posteriores, pois uma grande incerteza parece ser a única certeza para a indústria nos anos vindouros, particularmente no mundo em desenvolvimento. Portanto, é útil explorar como as hipóteses de pesquisa podem ser refinadas para trabalhos posteriores.

Voltando ao básico, a formação de *clusters* possibilita ganhos de eficiência que produtores individuais raramente conseguem obter. Defini eficiência coletiva como a vantagem competitiva derivada de economias externas e ação conjunta. As primeiras são incidentais, a segunda é conscientemente perseguida, e a combinação das duas varia entre os *clusters* e ao longo do tempo. Aqui, a história do Vale do Sinos é iluminadora, particularmente em seus pontos de inflexão. A capacidade de responder, em ambos os casos, está ligada ao aumento da cooperação. A resposta em termos de oferta a novos mercados de exportação e a incentivos à exportação (ponto de inflexão um, final da década de 60) foi melhorada pela ação conjunta. A recuperação do duplo choque provocado pelo “aperto chinês” e pela imposição, por parte dos compradores, de qualidade mais alta, maior velocidade e lotes menores (ponto de inflexão dois, final da década de 80 e início da de 90) requereu uma cooperação até então desconhecida entre fornecedores e fabricantes. No primeiro caso, várias formas de cooperação já estavam bem encaminhadas quando surgiram as novas oportunidades; no segundo caso, o evento externo empurrou os produtores locais à cooperação. De fato, uma das principais críticas, de dentro e de fora da indústria, foi a de que os anos fáceis (entre os dois pontos de inflexão) não foram usados para fortalecer as cooperações horizontal e vertical. O importante é que foi intensificada a cooperação, mesmo se um pouco tarde.

A hipótese que surge para pesquisas posteriores é a de que responder a novas oportunidades e crises requer uma “mudança de marcha”, da eficiência coletiva passiva à ativa. As economias externas são importantes para o crescimento, mas não são suficientes para superar mudanças muito grandes nos mercados de produtos ou de fatores; isso requer ação conjunta. Na investigação de tais questões, é importante levar em consideração a diferenciação dentro do *cluster* e não esperar a cooperação de todos. Igualmente, o foco, a forma e a intensidade da cooperação provavelmente variarão de acordo com o desafio.

O fundamento mutável da confiança

Por fim, uma abordagem dinâmica também é necessária para reconsiderar a questão da confiança. Como foi destacado antes, dada a alta densidade das ligações dentro dos distritos industriais, a confiabilidade é crucial ao seu funcionamento. Sobre essa questão, a literatura sobre distritos industriais desemboca em um debate mais amplo sobre o enraizamento social das relações econômicas (DORE, 1983; GRANOVETTER, 1985; SABEL, 1992; GRABHER, 1993; PLATTEAU, 1994; MOORE, 1994). O argumento geral é o de que uma economia de mercado efetiva requer um código de comportamento forte, incluindo sanções sociais (leis não são suficientes). Tais mecanismos sociais, reguladores, funcionam particularmente bem em comunidades com uma identidade comum, esteja ela baseada em parentesco, castas, etnia, religião, afiliações profissionais, ou em uma experiência de sofrimento coletivo. Mais especificamente, o argumento é o de que os vínculos sócio-culturais favorecem a confiança e ajudam a explicar a competitividade.

O estudo de caso incluído neste artigo confirma essa tese. Entretanto também sugere que essa linha de raciocínio é estática. No meu estudo de caso, a influência dos laços sócio-culturais diminuiu ao longo do tempo; foi corroída pelo crescimento, notadamente pela crescente diferenciação dentro da comunidade, e pelo papel-chave de pessoas de fora da indústria (agentes de exportação). A confiança, por conseguinte, não deixou de ser importante para a eficiência coletiva. Ao contrário, os compradores passaram a impor padrões cada vez mais elevados na qualidade dos produtos, na velocidade de resposta e na confiabilidade, e a questão da confiança, portanto, tornou-se mais importante. Mas seu fundamento está mudando da probidade atribuída para a probidade conquistada.

Parece que operar no mercado mundial tanto corroeu a confiança quanto a gerou. Minou os laços sócio-culturais e, agora, demanda novos laços — por parte daqueles que querem ter sucesso nele. Esses novos laços estão baseados em um investimento consciente nas relações entre as firmas. Os parceiros de negócios não necessariamente têm que mudar — mas o fundamento da confiança sim. Seria o caso de fazer com que essa transição seja o que distingue os *clusters* em crescimento dos em declínio? Somente novas pesquisas poderão dizê-lo.

Bibliografia

- AMORIM, M. A. (1994). Lessons on demand. **Technology Review**, Massachusetts : Institute of Technology, v.97, n.1, jan.
- ANTUNES, J. A. V., RUAS, R. (1992). Competitividade e estratégias de gestão em indústrias tradicionais: progressos e limites recentes. **Ensaio FEE**, v.13, n.1.
- APPROACHES to conversion and industrial restructuring. In: WALLACE, E., SCHMITZ, H. **Mission report**. Londres : EBRD.
- BAUER, P. (1991). **The development frontier**: essays in applied economics. Londres : Harvester -Wheatsheaf.
- BECATTINI, G. (1989). Sectors and/ or districts: some remarks on the conceptual foundations of industrial economics. In: GOODMAN, E., BAMFORD, J., eds. **Small firms and industrial districts in Italy**. Londres ; Routledge.
- BECATTINI, G. (1990). The marshallian industrial district as a socio-economic notion. In: PYKE, F., BECATTINI, G., SENGENDERGER, W., eds. **Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy**. Genebra : ILO.
- BEST, M. (1990). **The new competition**. Cambridge : Polity Press.
- BIANCHI, G. (1994). **Requiem for the Third Italy?** Groningen. (Artigo para: European Regional Science Congress 36.; mimeo).
- BOOMGARD, J. et al. (1992). A subsectoral approach to small enterprise promotion and research. **World Development**, v.20, n.2.
- BRAZILIAN footwear 92 (1992). Novo Hamburgo : Associação Brasileira dos Agentes de Exportação de Calçados e Afins.
- BRUSCO, S. (1990). The idea of the industrial district: its genesis. In: PYKE, F., BECATTINI, G., SENGENDERGER, W., eds. **Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy**. Genebra : ILO.
- BRUSCO, S. (1992). Small: firms and the provision of real services. In: PYKE, F., SENGENDERGER, W., eds. **Industrial districts and local economic regeneration**. Genebra : ILO.
- CAMAGNI, R. (1991). Local 'milieu', uncertainty and innovation networks: towards a new dynamic theory of economic space. In: ---, ed. **Innovation networks: spatial perspectives**. Londres : Belhaven.

- CAWTHORNE, P. (1990). Amoebic capitalism as a form of accumulation: the case of the cotton knitwear industry in a south Indian town. Milton Keynes : The Open University. (Tese de PhD).
- CAWTHORNE, P. (1995). Of networks and markets: the rise and rise of a south Indian town: Tirrupur's cotton knitwear industry. **World Development**, v.20, n.1, jan. (Ed. esp. sobre Organização industrial e competitividade).
- CHO, M. - R. (1994). Weaving flexibility: large - small firms relations, flexibility and regional clusters in South Korea. In: PEDERSEN, P.O., SVERRISSON, A., VAN DIJK, M. P., eds. **Flexible specialisation**; the dynamics of small - scale industrie in the south. Londres : Intermediate Technology.
- COLLETIS, G. et al. (1990). **Les systemes industriels localisés en Europe**. Grenoble : IREPD/ Université des Sciences Sociales.
- COOKE, P., MORGAN, K. (1993). **Growth regions under duress**: renewal strategies in Baden - Württemberg and Emilia Romagna. University of Wales/ College of Cardiff/ Dept. of City/ Regional Planing. (mimeo).
- COURLET, C., PECQUEUR, B. (1991). Local industrial systems and externalities: an essay in typology. **Entrepreneurship and Regional Development**, v.3, n.4.
- CREVOISIER, O., MAILLAT, D. (1991). Milieu, industrial organization and territorial production systems: towards a new theory of spatial development. In: CAMAGNI, R. ed. **Innovation networks**: spatial perspectives. Londres : Belhaven.
- DAWSON, J. (1992). The relevance of the flexible specialisation paradigm for small - scale industrial restructuring in Ghana. **IDS BULLETIN**, v.23, n.3, jul.
- DEVELOPMENT of rural small industrial enterprises: lessons from experience (1988). Viena : UNDP/ ILO/ UNIDO/ Governo da Holanda/ Nações Unidas.
- DORE, R. (1983). Goodwill and spirit of market capitalism. **British Journal of Sociology**, n.34.
- EGAN, M. L., MODY, A. (1992). Buyer - seller links in export development. **World Development**, v.20, n.3.
- ELLIS, F. (1988). **Peasant economics**: farm households and agrarian development. Cambridge University.
- ELSENHANS, H., FUHR, H., eds. (1991). **Administrations and industrial development**: case studies of national and international assistance programmes for small enterprises in LCDs. Nova Delhi : National Book Organization.

- ESSER, K. et al. (1994). **Systemic competitiveness**: concept and key policy issues. Berlim : German Development Institute. (mimeo).
- FITZGERALD, E. (1989). **The impact of macro - economic policies on small - scale industry**: some analytical considerations. The Hague : Institute of Social Studies. (Working paper: sub - series on money, finance and development, n.29).
- FUHR, H. (1993). Mobilising local resources in Latin America; decentralisation, institutional reforms and small - scale enterprises. In: SPÄTH, B. ed. **Small firms and development in Latin America**: the role of the institutional environment, human resources and industrial relations. Genebra : ILO.
- GAROFOLI, G. (1991). Local networks, innovation and policy in italian industrial districts. In: BERGMAN, E., MAIER, G, TÖDTLING, F. **Regions reconsidered**: economic networks, innovation and local development in industrialized countries. Londres : Mansell.
- GAROFOLI, G. (1993). Economic development, organization of production and territory. **Revue d'Economie Industrielle**, n.64.
- GAROFOLI, G., ed. (1992). **Endogenous development and southern countries**. Aldershot : Avebury.
- GEREFFI, G. (1994). Contending paradigms for cross - regional comparison: development strategies and commodity chains in East Asia and Latin America. In: SMITH, P. H., ed. **Latin America in comparative perspective**: new approaches to method and analysis. Boulder : Westview.
- GOODMAN, E., BAMFORD, J., eds. (1989). **Small firms and industrial districts in Italy**. Londres ; Routledge.
- GRABHER, G., ed. (1993). **The embedded firm**: on the socioeconomics of industrial networks. Londres/ New York : Routledge.
- GRANOVETTER, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, n.91.
- HAGGBLADE, S., GAMSER, M. (1991). **A field manual for subsector practitioners**. Betheseda, Md : Gemini.
- HARRIS, J. (1990). **Linkages between the formal and informal sectors in developing countries**: a review of the literature. Genève: ILO. (Working paper WEP 2-19/WP50).
- HARRISON B. (1992). Industrial districts: old wine in new bottles? **Regional Studies**, v.26, n.5, out.

- HIRSCHMAN, A. O. (1970). **Exit, voice and loyalty**. Cambridge, Ma : Harvard University.
- HOLMSTRÖM, M. (1993). Flexible specialisation in India? **Economic and Political Weekly**: Review of Industry and Management. Bombay. 28 ago.
- HOLMSTRÖM, M. (1993a). A new direction for Indian industry? Bangalore as an industrial district. **Report to the Overseas Development Administration**. Norwich : School of Development Studies/ University of East Anglia.
- HUMPHREY, J. (1995). Industrial reorganisation in developing countries: from models to trajectories. **World Development**, v.20, n.1, jan. (Ed. esp. sobre Organização industrial e competitividade).
- HUMPHREY, J., ed. (1993). Quality and productivity in industry: new strategies in developing countries. **IDS Bulletin**, v.24, n.2.
- KAPLINSKY, R. (1994). **Easternisation**: the spread of Japanese management techniques to developing countries. Londres : Frank Cass.
- KAPLINSKY, R. (1995). Technique and system: the spread of Japanese management techniques to developing countries. **World Development**, v.20, n.1, jan. (Ed. esp. sobre Organização industrial e competitividade).
- KASHYAP, S. P. (1992). **Recent development in the small enterprises sector in India**: economic and social aspects. Genebra : ILO. (Discussion paper , n.48).
- KLEIN, E. (1991). **La cadena de distribución y la competitividad de las exportaciones latinoamericanas**: las exportaciones de calzados del Brazil. Santiago do Chile : CEPAL. (LC/ G 1669).
- KNORRINGA, P. (1994). Lack of interaction between traders and producers in the Agra footwear cluster. In: PEDERSEN, P.O., SVERRISSON, A., VAN DIJK, M. P., eds. **Flexible specialisation**: the dynamics of small - scale industrie in the south. Londres : Intermediate Technology.
- KNORRINGA, P., WEIJLAND, H. (1993). Subcontracting of small producers in dynamic industrial networks. In: BAUD, I. S. A., BRUIJNE, G. A., eds. **Gender, small - scale industry and development policy**. Londres : Intermediate Technology.
- KORZENIEWICZ, M. (1990). **The social foundations of international competitiveness**: footwear exports in Argentine and Brazil, 1970 - 90. Duke University/ Department of Sociology. (Doctoral dissertation).
- KRUGMAN, P. (1991). **Geography and trade**. Cambridge, Ma. : MIT.

- LEVITSKY, J. (1986). World bank lending to small enterprises, a review. **Industry and Finance Series**, The World Bank, v.16.
- LEVY, B. et al. (1994). Successful small and medium enterprises and their support systems: a comparative analysis of four country studies. In: WORLD BANK CONFERENCE. **Can intervention work?** The role of government in SME success. Washington : Policy Research Department, Finance and Private Sector Development Division. fev.
- LIEDHOLM, C., MEAD, D. (1987). **Small - scale industries in developing countries**: empirical evidence and policy implications. Michigan State University. (International development paper, n.9).
- MAILLAT, D. (1991). The innovation process and the role of the milieu. In: BERGMAN, E., MAIER, G, TÖDTLING, F. **Regions reconsidered**: economic networks, innovation and local development in industrialized countries. Londres : Mansell.
- MARSHALL, A. (1920). **Principles of economics**. 8.ed. Londres : Macmillan. (1.ed., 1890).
- MEAD, D. C. (1984). Of contracts and subcontracts: small firms in vertically disintegrated production/ distribution systems in LDCs. **World Development**, v.12, n.11/12, nov./dez.
- MISHAN, E. J. (1971). The postwar literature on externalities: an interpretative essay. **Journal of Economic Literature**, v.9, n.1, mar.
- MOORE, M. (1994). How difficult is it to construct market relations? a commentary on Platteau. **Journal of Development Studies**, v.30, n.4, jul.
- MOORE, M., HAMALAI, L. (1993). Economic liberalisation, political pluralism and business associations in developing countries. **World Development**, v.21, n.12.
- MOSER, C. (1984). The informal sector reworker: viability and vulnerability in urban development. **Regional Development Dialogue**, v.5, n.2, out.
- MURRAY, R. (1991). **Local space, Europe and the new regionalism**. The Centre for local Economic Strategies and South East Economic Development Strategy.
- MUSYCK, B. (1994). **Autonomous industrialization in South-West Flanders (Belgium)**. Brighton : University of Sussex. (Doctoral thesis).
- NADVI, K. (1992). **Flexible specialization, industrial districts and employment in Pakistan**. Genebra : ILO/ World Employment Programme. (Working paper, n.232).

- NADVI, K., SCHMITZ, H. (1994). **Industrial clusters in less developed countries**: a review of experiences and research agenda. Institute of Development Studies/ University of Sussex. (Discussion paper, 339).
- PEASGOOD, T., SCHMITZ, H. (1994). **Individual struggle and collective efficiency**: a survey of small shoe manufacturers in the Sinos Valley, Brazil. Institute of Development Studies/ University of Sussex. (mimeo).
- PEDERSEN, P.O., SVERRISSON, A., VAN DIJK, M. P., eds. (1994). **Flexible specialisation**: the dynamics of small - scale industrie in the south. Londres : Intermediate Technology.
- PIORE, M., SABEL, C. (1984). **The second industrial divide**: possibilities for prosperity. Nova Iorque : Basic Books.
- PLATTEAU, J.-P. (1994). Behind the stage where real societies exist; - part I: the role of public and private order institutions. **Journal of Development Studies**, v.30, n.3, abr.
- PLATTEAU, J.-P. (1994a). Behind the stage where real societies exist; - part II: the role of moral norms. **Journal of Development Studies**, v.30, n.4, jul.
- PORTER, M. (1990). **The competitive advantage of nations**. Londres : Macmillan.
- PYKE, F. (1992). **Industrial development through small firm cooperation**. Genebra : ILO.
- PYKE, F. (1994). **Small firms, technical services and inter-firm cooperation**. Genebra : ILO.
- PYKE, F., BECATTINI, G., SENGENBERGER, W., eds. (1990). **Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy**. Genebra : ILO.
- PYKE, F., SENGENBERGER, W., eds. (1992). **Industrial districts and local economic regeneration**. Genebra : ILO.
- RABELLOTTI, R. (1993). Industrial districts in Mexico - the case of the footwear industry. **Small Enterprise Development**, v.4, n.3, set.
- RABELLOTTI, R. (1995). Is there na 'industrial district' model: footwear districts in Italy and México compared. **World Development**, v.20, n.1, jan. (Ed. esp. sobre Organização industrial e competitividade).
- RABELLOTTI, R. (a ser publ.). **External economies and cooperation in industrial districts**: a comparison of Italy and México. University of Sussex/ Institute of Development Studies. (Dphil thesis).

- RASMUSSEN, J. (1991). **The local entrepreneurial milieu**: linkages and specialisation among small town enterprises in Zimbabwe. Copenhagen ; Roskilde University/ Centre for Development Research/ Dept. of Geography. (Research report, n.79).
- RASMUSSEN, J., van DIJK, M. P., SCHMITZ, H. (1992). Exploring a new approach to small - sale industry. **IDS Bulletin**, v.23, n.3.
- RUAS, R. (1993). Notas acerca das relações entre trabalho a domicílio, redes de subcontratação e as condições de competição. In: ABREU, A. R. P., SORJ, B., eds. **O trabalho invisível**. Rio de Janeiro : Rio Fundo.
- RUAS, R., DI DIEGO ANTUNES, E. (1995). **Eficiência coletiva no complexo calçadista do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre : UFRGS/PPGA.
- RUAS, R., PICCININI, V., SELEME, A. (1992). **Tecnologia e competitividade**: análise e perspectiva da indústria calçadista do RS. Porto Alegre : Secretaria de Ciência e Tecnologia/ Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.
- SABEL, C. F. (1992). Studied trust: building new forms of cooperation in a volatile economy. In: PYKE, F., SENGENDERGER, W., eds. **Industrial districts and local economic regeneration**. Genebra : ILO.
- SAN MARTIN BALDWIN, F. et al. (1994). **Conglomerado de calzado en Trujillo - Peru**: una nueva perspectiva de La pequeña empresa. Peru : Fondo Editorial Pamis Copeme/ Centro de Investigación, Estudio y Promoción del Desarrollo "Minka".
- SANDEE, H. (1992). The impact of technological change on inter - firm linkages: a case study of clusterend small - scale roof tile enterprises in Central Java. In: PEDERSEN, P.O., SVERRISSON, A., VAN DIJK, M. P., eds. **Flexible specialisation**; the dynamics of small - scale industrie in the south. Londres : Intermediate Technology.
- SAXENIAN, A. (1994). **Regional advantage** - culture and competition in Silicon Valley and route 128. Cambridge, Ma : Harvard University.
- SCHMITZ, H. (1982). Growth constraints on small - scale manufacturing in developing countries: a critical review. **World Development**, v. 10, n.6.
- SCHMITZ, H. (1989). **Flexible specialisation**: a new paradigm of small - scale industrialization. University of Sussex/ Institute of Development Studies. (IDS discussion paper, n.261).
- SCHMITZ, H. (1992). On the clustering of small firms. **IDS Bulletin**, v.23, n.3, jul.

- SCHMITZ, H. (1995). Small shoemakers and fordist giants: tale of a supercluster. **World Development**, v.20, n.1, jan. (Ed. esp. sobre Organização industrial e competitividade).
- SCHMITZ, H., MUSYCK, B. (1994). Industrial districts in Europe: policy lessons for developing countries? **World Development**, v.22, n.6.
- SCOTT, A. J. (1992). The role of large producers in industrial districts: a case study of high technology systems houses in Southern California. **Regional Studies**, v.26, n.3.
- SENGENBERGER, W., PYKE, F. (1991). Small firm industrial districts and local economic regeneration: research and policy issues. **Labour and Society**, v.16, n.1.
- SMYTH, I. (1992). Collective efficiency and selective benefits: the growth of the rattan industry of Tegalwangi (Indonesia). **IDS Bulletin**, v.23, n.1, jul.
- SPÄTH, B. (1992). The institutional environment and communities of small firms. **IDS Bulletin**, v.23, n.3, jul.
- SPÄTH, B. ed. (1993). **Small firms and development in Latin America: the role of the institutional environment, human resources and industrial relations**. Geneva: ILO.
- STEWART, F., GHANI, E. (1991). How significant are externalities for development? **World Development**, v.19, n.6.
- STEWART, F. (1989). Macro policy mechanisms: new trends. In: GROSSER, A., MOLENAAR, K., TESZLER, R., eds. **Small enterprises, new approaches**. The Hague: Ministry of Foreign Affairs, Netherlands Development Cooperation.
- STORPER, M. (1989). The transition to flexible specialisation in the US film industry: external economies, the divisions of labour, and the crossing of industrial divides. **Cambridge Journal of Economics**, v.13, n.2, jun.
- STORPER, M., HARRISON, B. (1991). Flexibility, hierarchy and regional development: the changing structure of industrial production systems and their forms of governance in the 1990s. **Research Policy**, n.20.
- SVERRISSON, A. (1993). **Evolutionary technical change and flexible mechanisation: entrepreneurship and industrialization in Kenya and Zimbabwe**. Lund: Lund University.

- TAVARA, J. (1993). **From survival activities to industrial strategies**: local systems of inter - firm cooperation in Peru. Amherst ; University of Massachusetts. (Dphil thesis)
- TENDLER, J. (1987). **The remarkable convergence of fashion on small enterprises and the informal sector**: what are the implications for policy? Cambridge, Ma : Massachusetts Institute of Technology/ Department of Urban Studies and Planning. (mimeo).
- TENDLER, J. (1989). Whatever happened to poverty alleviation? **World Development**, v.17, n.7, p.1033-1044.
- TENDLER, J. (1994). **Good government in the tropics**. Cambridge, Ma : Depto. of Urban Studies and Planning/ Massachusetts Institute of Technology. (manuscript., mimeo).
- TEWARI, M. (1990). **Understanding ghe organisation of work**: the state, inter-sectoral linkages, and the historical conditions of accumulation in Ludhiana's industrial regime. Cambridge, Ma : Massachusetts Institute of Technology/ Department of Urban Studies and Planning. (mimeo).
- TEWARI, M. (1992). **Understanding mechanisms of regional industrial resilience**: technological dynamism and the organisation of production in Ludhiana's small - firm-led industrial regime. Cambridge, Ma : Massachusetts Institute of Technology/ Department of Urban Studies and Planning. (mimeo).
- TRIGILIA, C. (1989). Small - firm development and political subcultures in Italy. In: GOODMAN, E., BAMFORD, J., eds. **Small firms and industrial districts in Italy**. Londres ; Routledge.
- VILLARAN, F. (1993). Small - scale industry efficiency groups in Peru. In: SPÄTH, B. ed. **Small firms and development in Latin America**: the role of the institutional environment, human resources and industrial relations. Genebre : ILO.
- WEIJLAND, F. (1994). Trade networks for flexible small rural industry. In: PEDERSEN, P.O., SVERRISSON, A., VAN DIJK, M. P., eds. **Flexible specialisation**; the dynamics of small - scale industrie in the south. Londres : Intermediate Technology.
- WILKINSON, F., YOU, J. (1992). Competition and cooperation: towards and understanding of industrial districts. University of Cambridge/ Dept. of Applied Economics and Small Business Research Centre. (Working paper, n.18).
- WILSON, F. (1992). Modern workshop industry in Mexico: on its way to collective efficiency? **IDS Bulletin**, v.23, n.3, jul.

WILSON, F. (1993). Workshops as domestic domains: reflections on small - scale industry in Mexico. **World Development**, v.21, n.1.

ZEITLIN, J., ed. (). Local industrial strategies. **Economy and Society**, v.18, n.4. (ed. especial).

Abstract

This paper is concerned with the growth of small local industry in developing countries and explores one particular route of understanding and fostering such growth. It focuses on the clustering of firms and the competitive advantage which they derive from local external economies and joint action, captured in the concept of collective efficiency. Following a conceptual discussion, the paper explores the economic and institutional conditions which enhance or hinder collective efficiency. This includes a case study which suggests that responding to opportunity and crisis requires shifting from mere reliance on external economies to joint action and from ascribed to earned trust.