



ariús

Revista de Ciências Humanas e Artes

ISSN 0103-9253

v. 13, n. 2, jul./dez., 2007

Políticas públicas de estímulo à cooperação entre pequenas e médias empresas de setores tradicionais: uma análise crítica

DARCON SOUSA

Universidade Federal de Campina Grande

RESUMO

Este artigo discute a participação do Estado em experiências de desenvolvimento regional focadas no incentivo à cooperação entre empresas. O crescimento de políticas de desenvolvimento que priorizam redes de empresas insere-se num conjunto de transformações do capitalismo moderno. Após a apresentação dos fenômenos que caracterizam essa reestruturação do sistema, o artigo apresenta e analisa alguns trabalhos publicados sobre o estímulo à formação de arranjos produtivos como meio de promoção à geração de emprego e renda, destacando uma visão crítica acerca do papel dos governos nesses empreendimentos, principalmente por infligir transferências de recursos públicos para empresas particulares, com o agravante de não alcançar o desejado desenvolvimento local, devido aos equívocos de seu modo de atuação.

Palavras-chave: Reestruturação. Políticas públicas. Cooperação interempresarial.

Public policies to stimulate cooperation between small and medium sized companies in traditional sectors: a critical analysis

ABSTRACT

This article discusses the participation of the State in experiences of regional development focused in incentives of cooperation among companies. The growth of development policies that prioritize network of companies is inserted in a set of transformations of modern capitalism. After the presentation of the phenomena that characterize this reorganization of the system, this article presents and analyzes some published works on the stimulation of formation of productive arrangements as a way to promote, and generate jobs and income, emphasizing a critical vision concerning the role of the governments in these enterprises, especially because they impose the deviation of public resources for private companies, with the aggravating fact that they do not to reach the desired local development due to the mistakes in their way of action.

Key Words: Restructuring. Public Policies. Cooperation among companies.

Darcon Sousa

Mestre em Economia Regional pela UFCG. Professor da Unidade Acadêmica de Administração e Contabilidade – CH/UFCG.

E-mail: darcon.sousa@ig.com.br

Endereço para correspondência:

Rua Ana Almeida de Castro, 248. Bairro Santa Rosa.
CEP 58107-073 – Campina Grande – PB.

INTRODUÇÃO

As desigualdades oriundas do modo de produção capitalista preservaram a preocupação de Estados nacionais com as conseqüências dos desequilíbrios econômico-sociais, acentuados, mesmo após a consolidação do mais recente processo de reestruturação do sistema, perceptíveis nas condições de emprego e renda das populações dos países subdesenvolvidos ou em desenvolvimento.

Até o final do século passado, a ideologia que inspirou a renovação capitalista apregoava a necessidade de os Estados criarem condições favoráveis para a livre circulação de mercadorias e de capitais, fatores impulsionadores do progresso e da modernização das economias nacionais. A flexibilização das leis trabalhistas, a privatização de empresas estatais e a eliminação de barreiras às trocas comerciais entre nações ainda fazem parte do receituário liberal rumo à prosperidade.

Entretanto, a “mão invisível” do mercado nunca prescindiu do braço forte de governos para favorecer a acumulação e perpetuar interesses.

No Brasil, durante o período das reformas liberais, setores econômicos em sintonia com o aparelho estatal, beneficiaram-se das mudanças e se apropriaram de parte considerável da riqueza nacional, por meio das privatizações de empresas e de concessões para exploração de atividades, antes consideradas exclusivas da função pública. Tais processos cercaram-se de aspectos que levantaram dúvidas quanto a sua lisura, assim como em relação aos benefícios sociais que deles resultariam, visto terem sido concebidos e executados sem uma adequada discussão e participação que envolvesse os segmentos representativos da sociedade.

Governos estaduais têm promovido a mobilidade de empresas de uma parte a outra, em busca de menores custos de instalação e funcionamento, cujos ganhos invariavelmente resultam em maiores lucros, não em preços menores. Nesse processo, as grandes corporações são as beneficiárias.

Na ausência de grandes empresas, a alternativa que resta aos governos é apoiar os empreendimentos de pequeno porte, segmento no qual se insere uma enorme diversidade de atividades com graus variados de importância e de organização, que são contempladas na articulação de políticas públicas de desenvolvimento regional. Essas políticas também variam em formatos diversos, os quais visam estender o braço estatal a negócios que parecem não ser viáveis sem esse apoio.

Sem poder de pressão, atuando isoladamente, cresce o movimento de setores de atividades similares cuja

principal característica é a presença de pequenas empresas que, organizadas em torno de relações de parceria com os governos, buscam ajuda para o incremento ou construção de projetos em forma de pólos, distritos, clusters, associações, arranjos produtivos, entre outros, na tentativa de se criarem condições propícias à conquista de vantagens competitivas para as empresas participantes, o que sempre demanda participação financeira do agente público.

Tal fato também é resultado de um fenômeno da nova fase capitalista: o conceito de “redes de empresas”, aplicado em experiências bem sucedidas em alguns países desenvolvidos, a exemplo da Itália, no sentido de buscar, no incentivo aos aglomerados de pequenas empresas, um caminho para a melhoria das condições econômicas e sociais.

Muitos projetos mobilizam atores variados: pesquisadores, empresários, instituições públicas e privadas, todos envolvidos em identificar, estudar e apoiar atividades econômicas que comportam micro e pequenas empresas, na crença de que esta é uma solução para os problemas regionais de emprego e renda. Esse esforço tem obtido conquistas importantes, entre as quais se destaca uma produção científica que possibilita a interface entre diversos ramos do conhecimento. O trabalho acadêmico justifica-se na medida em que são visíveis a complexidade e a importância das políticas públicas de desenvolvimento regional e de suas repercussões. Não obstante, muitos equívocos têm sido cometidos em função de erros de avaliação técnica e da postura do setor público, decorrente da adoção de critérios inadequados nas decisões que visam tornar realidade planos de incremento das atividades produtivas.

Na origem dos erros técnicos estão: a desconsideração às vocações locais, ausência de interpretações corretas sobre a dinâmica dos mercados e o despreparo dos atores envolvidos no que se refere a um conjunto de requisitos e de habilidades que qualquer esforço coletivo exige. Do ponto de vista da atuação do setor público, o que está em jogo é o desembolso de recursos que precisam ser justificados em função dos benefícios sociais que o seu uso deve significar.

Este artigo pretende realçar os problemas identificados em programas de estímulo à cooperação interempresarial já implementados, cujos resultados estão publicados. Diante de tais resultados, procura-se analisar, principalmente, o curso da ação pública, com o objetivo de levantar questões que suscitem a preocupação com os interesses da sociedade, constituídos como argumentos que justificam a aplicação de recursos e esforços para tocar esses projetos de desenvolvimento regional.

REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL E RELAÇÕES INTERORGANIZACIONAIS

As transformações no comportamento das organizações são revisadas por Castells (1999), que utiliza a expressão “empresa em rede” para representar um conjunto de relações, hoje desenvolvidas entre empresas que buscam flexibilidade para enfrentar um ambiente competitivo em contínua mutação.

A intensificação das relações inter-organizacionais na atual conjuntura empresarial deve-se ao esgotamento do modelo de produção em massa, paradigma da produtividade industrial, desde quando, no início do século XX, Henry Ford colocou em prática suas idéias inovadoras para o mundo de então, revolucionando a produção de automóveis, cujo laboratório de experiências era a fábrica da Ford. Do ponto de vista da organização interna, o protótipo de empresa exaltado por Ford pressupunha a necessidade de a própria empresa executar todas as fases da produção, desde a fabricação de matérias-primas até a montagem do produto final. Era preciso garantir a qualidade dos componentes e o cumprimento dos prazos, objetivos que só poderiam ser alcançados se tudo fosse feito internamente.

Segundo Womack et al. (1992), a total integração vertical representou enorme burocratização das empresas, fator gerador de novos problemas. A estrutura organizacional do fordismo foi imitada por segmentos industriais em todas as regiões industrializadas e em diferentes ramos de atividade.

A partir dos anos setenta, novas condições de mercado, influenciadas principalmente pelas tecnologias da informação e oriundas da necessidade de reestruturação do capitalismo, exigem arquiteturas organizacionais flexíveis, capazes de adaptarem-se a uma ambiência que seria caracterizada cada vez mais por incerteza, volatilidade e velocidade nas mudanças.

Ainda de acordo com Womack et al. (1992), as soluções já estavam sendo testadas no Japão, precisamente na fábrica da Toyota, com a aplicação dos princípios da produção enxuta, consolidados no início da década de 1960. Os métodos de produção implementados pelo toyotismo, baseados na desintegração da produção, privilegiam as relações entre empresas via rede de fornecedores, transformando profundamente a natureza dos relacionamentos inter-organizacionais, pautados agora na lógica da cooperação, da interdependência e da confiança mútua. Em total antagonismo ao pensamento de Ford, os formuladores da produção enxuta acreditavam ser possível às empresas diferentes : partilhar recursos humanos, trocar informações e desenvolver projetos de produtos conjuntamente, tendo objetivos e interesses

comuns. Os ganhos obtidos com a redução de custos e a melhoria da qualidade tornaram-se evidências concretas de que a eficiência coletiva da produção enxuta respondia tanto às exigências de mais produtividade quanto às instabilidades do mercado.

Além das idéias contidas na produção enxuta, de acordo com Piore e Sabel (*apud* CÂNDIDO, 2001), o conceito de “especialização flexível” inspira a multiplicação das novas formas de interação entre pequenas, médias e grandes empresas, em contraposição ao modelo econômico da produção em massa. Pequenas empresas ganham importância e as relações de cooperação com as grandes crescem através da descentralização produtiva, para o que as empresas precisaram reestruturar-se.

Os resultados dessas transformações no modo de produzir em algumas regiões apontam para uma relação direta entre um maior dinamismo econômico e a aplicação dos novos conceitos, que preconizam a organização de redes de empresas como forma de obterem-se vantagens competitivas com a implementação de soluções para problemas comuns via compartilhamento de recursos e troca de conhecimentos. Conforme escreve Amato Neto (2000, p. 35):

Desde os anos 70 está sendo verificada uma mudança na organização industrial, com a criação dos distritos industriais da chamada Terceira Itália, os sistemas produtivos locais na França, na Alemanha e no Reino Unido, O Vale do Silício nos EUA ou as redes de empresas no Japão, na Coreia e em Taiwan. Nessas regiões, pequenas e médias empresas começaram a incorporar tecnologias de ponta nos processos produtivos, a modificar suas estruturas organizacionais internas e a buscar novos vínculos com o entorno sócio-econômico, de modo a constituir via de reestruturação industrial que pudesse competir em alguns setores com as grandes empresas.

Casarotto e Pires (1999) relatam experiências concretas sobre mecanismos de integração entre empresas, os quais promoveram desenvolvimento considerável na região da Emília Romana, Itália. Os modelos de redes relacionais apresentados por esses autores enfatizam como objetivo: a valorização de produtos, o acesso ao crédito, o desenvolvimento integrado de tecnologias ou a criação de órgãos que produzem pesquisas e prestam consultoria a segmentos específicos. Também a associação de pequenas empresas constitui um foco importante nos modelos de redes descritos. Como exemplo é citada a Associação das Pequenas Indústrias da Reggio Emília, formada por cerca de 500 empresas interessadas em formar consórcios para garantia de crédito, para exportar ou para integrar competências. Vários serviços são oferecidos aos associados, entre os quais se incluem ati-

vidades de caráter associativo, interpretação e divulgação de normas técnicas, suporte à exportação, consultoria para expansão ou melhoria de processo/produto, atualização nas matérias fiscais, assessoria em assuntos trabalhistas, além da aquisição e difusão dos fluxos de informações entre as empresas. Para os autores referidos, a conquista de vantagens competitivas, imprescindível para a sobrevivência das empresas em cenários de forte pressão concorrencial, será alcançada, se a empresa estiver inserida em sistemas organizados e orientados para assegurar as condições necessárias ao êxito coletivo. Segundo os autores:

[...] essas vantagens competitivas não são necessariamente vantagens específicas ou exclusivas de uma empresa, mas de um sistema coeso, baseado em uma rede relacional entre empresas e instituições de qualquer natureza, ou ainda baseado na excelência desenvolvida em um território determinado. (CASAROTO; PIRES, 1999, p.124).

O novo padrão de relacionamento entre empresas é consequência direta dos processos de reestruturação industrial, nos quais a desintegração vertical (redução da cadeia de atividades de uma empresa) é resultado das estratégias de focalizar esforços em operações que gerem vantagens competitivas, conjugadas às práticas de parcerias, o que denota a importância das relações inter-empresariais.

No Brasil, algumas pesquisas tratam as relações entre empresas em suas mais diversas características, revelando dificuldades a serem superadas e potencialidades a serem exploradas, assim como experiências positivas que podem inspirar novas modalidades de competição industrial e soluções para o desenvolvimento regional.

Cândido e Abreu (2000) destacam que os aglomerados industriais também estão entre os novos modelos de organização empresarial que privilegiam a parceria, a colaboração, a associação e a complementaridade, características do atual ambiente da gestão de negócios. Para os autores referidos, os aglomerados podem constituir-se em alternativa para pequenas e médias empresas atuarem em conjunto, na busca por vantagens competitivas capazes de sustentar um processo de desenvolvimento econômico de uma região.

Zawislak e Ruffoni (2001), ao estudarem as características de quatro redes de empresas no Rio Grande do Sul, concluíram que, apesar da existência de condições competitivas nas redes analisadas, há a necessidade de transformá-las em Sistemas Locais de Inovação e Produção que incorporem cooperação, inovação e coordenação sistêmica, como forma de conquistarem mais competitividade no mercado.

A pesquisa de Oliveira e Batista (2001) objetivou

analisar a intensidade de realização de alianças estratégicas, especificamente entre as empresas de pequeno porte do pólo calçadista de Fortaleza. Os resultados mostraram que 48,5% das empresas pesquisadas adotam ou já adotaram alianças, nas quais se destacam as que envolvem clientes intermediários, cujo objetivo principal é melhorar o sistema de distribuição dos produtos. Nas alianças desenvolvidas com concorrentes, os objetivos dividem-se igualmente entre compartilhar equipe de vendas e comprar matéria-prima em conjunto. Do total de empresas, 79% estão dispostas a realizar alianças estratégicas. Das que nunca realizaram alianças, 60% disseram estar dispostas a fazê-lo, preferencialmente com fornecedores. Na conclusão da pesquisa, os autores recomendam a disseminação da cultura associativista entre as empresas de pequeno porte investigadas, como forma de quebrar barreiras que impedem a intensificação da adoção de alianças estratégicas com concorrentes do mercado doméstico e de âmbito internacional.

A adoção de estratégias cooperativas é mais importante no caso de pequenas empresas, para quem as chances de conquista de mercados isoladamente são menores.

Nas grandes empresas, o desenvolvimento de funções-chave para aplicação a produtos e processos é muito mais intenso, dada a estrutura organizacional ampla, criada para dar suporte à produção elevada e/ou diversificada. Logo, os investimentos em marketing, logística, pesquisa, tecnologia e recursos humanos agregarão valor aos produtos e serviços ofertados.

Já na pequena empresa e especificamente na indústria, essa possibilidade é remota, havendo concentração na produção e adequação de uma estrutura mínima de apoio ao negócio, distante da sofisticação das grandes empresas, em razão da complexidade crescente dos fatores determinantes da competitividade. O resultado para as pequenas empresas é a perda da capacidade de competir, menos em situação de limitações de mercados, causadas por especificidades de renda, localização ou outros motivos que protegem, mesmo que por tempo indeterminado, a pequena empresa da exposição à concorrência. Mas, como a integração econômica abre a perspectiva de que, independentemente da velocidade com que ocorra, todos os negócios precisam preparar-se para o quadro de competição na era da globalização, a preocupação em pensar como as pequenas empresas poderão compensar as desvantagens em relação às grandes é justificável.

Ainda com referência às funções-chave para o sucesso de qualquer negócio, a saída para os pequenos passaria pelo uso compartilhado das funções citadas, de maneira que, através da cooperação e integração articu-

ladas, todos possam beneficiar-se de recursos que, isoladamente, não seriam conseguidos.

A constituição das redes dá-se não só por decisão da grande empresa em subcontratar pequenas e médias firmas, mas também por iniciativas dessas últimas em relação a outras do mesmo porte, na procura por oportunidades de empreendimentos cooperativos. As alianças entre empresas proliferam-se, fundadas no compartilhamento de tecnologias, mercados e conhecimentos. Embora a origem da empresa em rede não tenha sido condicionada pelos novos paradigmas tecnológicos, sua evolução é facilitada pelas tecnologias de informação e, em muitos casos, a consolidação das redes passa a influenciar o ritmo do progresso dessas tecnologias.

Para operar no novo paradigma, a empresa em rede precisa de arquiteturas organizacionais adaptáveis ao contexto da economia global, favorável ao modelo horizontal de organização, caracterizado pelo trabalho em equipe, valorização do desempenho, foco no cliente, treinamento e informação. A empresa em rede é parte da sociedade em rede, de onde emergem códigos a serem assimilados pela organização empresarial, impulsionada pela busca e preservação de vantagens competitivas.

ANÁLISE DA ATUAÇÃO DO ESTADO EM EXPERIÊNCIAS DE PROMOÇÃO DA COOPERAÇÃO INTER-EMPRESARIAL

A amplitude da produção acadêmica sobre as políticas públicas voltadas para o desenvolvimento regional via incentivo à cooperação entre firmas justifica focos variados na análise dessas políticas, quais sejam: seus pressupostos, formatos e resultados. Neste trabalho¹, são discutidas algumas experiências, nas quais se procura realçar a preocupação com os modos de intervenção do Estado, principalmente destinando recursos para alavancar atividades produtivas, cujo resultado nem sempre significa a promoção do desenvolvimento regional ou justifica o dispêndio de recursos públicos que precisam ser legitimados pelo interesse social.

Nesse sentido, Filho e Souza (2005) discutem como as redes de Micros e Pequenas empresas estão inseridas no conjunto das políticas públicas, destacando a preocupação em verificar o grau de assistencialismo presente nessas políticas, o que impediria a utilização das mes-

mas como ferramenta efetiva de desenvolvimento econômico e de combate aos problemas sociais. Esses autores destacam que o fato de as políticas públicas terem deixado o foco individual para uma abordagem que contemple um conjunto de firmas inibe a prática do paternalismo, além de propiciar o aumento da capacidade de atendimento a um maior número de empresas.

Para averiguar essas hipóteses, duas experiências são relatadas. A primeira tenta fornecer uma amostra dos programas brasileiros de fomento às redes, a partir de informações junto aos coordenadores de projetos dessa natureza: um da Secretaria de Desenvolvimento Estadual do Rio Grande do Sul e três dos escritórios regionais do Sebrae, em Santa Catarina, Rio de Janeiro e São Paulo. Vale salientar que o Sebrae, mesmo não sendo uma instituição pública, é uma entidade que recebe recursos das empresas, intermediados pelo governo federal, estando sempre inserida nas políticas públicas de desenvolvimento regional. Os dados da pesquisa destacam aspectos e ações comuns aos programas: criação de mecanismos para estimular a adesão dos empresários, planejamento da implantação de práticas coletivas, assistência financeira e organização de eventos.

Na segunda experiência, vinte e três redes de cooperação em diversos lugares do Brasil são pesquisadas. A conclusão é de que a “assistência paternalista”, baseada na visão de suporte às micros e pequenas empresas como ação social, continua presente. Outra informação importante: não obstante a constituição das redes tenha tido impacto positivo na geração de vantagens competitivas para os participantes, na maioria dos casos, isso não trouxe repercussão no desenvolvimento da região.

A articulação de políticas públicas voltadas para o desenvolvimento das atividades produtivas sob a forma dos “fóruns de competitividade” é o objeto de interesse de Antero (2006). Nos fóruns, empresários, trabalhadores e governo estão devidamente representados, o que pode diminuir os riscos de erros e distorções, na medida em que se constrói um espaço de discussão amplo, visando à obtenção do consenso para a formulação de metas e implementação de decisões. Tomando como exemplo o setor de confecções, a principal política desenvolvida é o incentivo aos arranjos produtivos locais, tido como importante mecanismo de promoção do desenvolvimento regional.

¹ A pesquisa desenvolvida aqui é do tipo bibliográfico, caracterização compatível com o objetivo de contribuir para uma maior visibilidade de um tema atual, cujo debate tende a evoluir. Com relação à sua abordagem, trata-se de uma pesquisa qualitativa, pelo seu caráter social e pela maneira de tratar as questões que cercam sua problemática. A principal fonte da pesquisa constitui-se de artigos publicados sobre o assunto, os quais relatam experiências e idéias que podem dialogar com o pressuposto central do trabalho, qual seja: as intervenções governamentais, no sentido de apoiar a cooperação entre pequenas e médias empresas, não promovem o desenvolvimento local e favorecem à apropriação indevida de recursos públicos por parte de agentes privados.

A menção feita na pesquisa referida, de que a política moderna não aceita que o Estado seja o ator dominante no processo político, coaduna-se com a filosofia do fórum, apesar de que, no mesmo trabalho, associa-se a idéia de aglomerações produtivas à conquista de competitividade, para o que se faz necessária a existência de políticas públicas. Essas políticas podem assumir, entre outras, a forma de: criação de linhas de crédito específicas, redução de impostos, apoio à comercialização, estendendo-se a outras de caráter mais amplo, tais como a diminuição da informalidade, reforma trabalhista, incentivo ao empreendedorismo etc.

A pesquisa de Cândido (2002) demonstra a preocupação com o papel do Estado e das políticas públicas no contexto da formação de redes inter-organizacionais como instrumento de promoção da competitividade empresarial. Várias formas de atuação do Estado são analisadas, assim como os modelos de desenvolvimento regional. Os modelos “progressista” e “misto” são os indicados para as políticas de desenvolvimento, nos quais se incluem a presença imprescindível do Estado e a valorização do envolvimento da comunidade local, o que comporta aspectos políticos, econômicos e sociais.

Ao investigar a qualidade e a intensidade das relações inter-organizacionais do setor de confecções da região metropolitana de Campina Grande, no estado da Paraíba, Sousa (2002) suscita a preocupação com a verificação da existência de cooperação e integração entre as empresas como condição para a implementação de políticas públicas de estímulo à competitividade do setor. Como atesta a pesquisa, a ação do Estado sem critérios adequados propicia a ocorrência de erros e distorções contrários ao interesse público. No início da década de noventa, a mobilização dos fabricantes, a doação de um terreno por parte de particulares e os investimentos dos governos estadual e municipal viabilizaram a construção do Centro de Modas Luiza Mota, que contava com 80 lojas de fábrica do ramo de confecções.

A idéia de concentrar em um só espaço as vitrines dos fabricantes da região inspirou interações que permitiram a conjugação de esforços de propaganda, participação em feiras e o compartilhamento de custos. Esse nível de integração não foi suficiente para evitar o fracasso da concepção original das lojas de fábrica, vencida pela idéia de shopping, restando apenas 20 lojas de fábricas de confecções. Os pontos comerciais das empresas que saíram foram repassados para empresas maiores, em alguns casos, de fora da região, e que são hoje apenas lojistas como em qualquer outro shopping, o que descaracterizou por completo a idéia original. É claro que o proprietário que vendeu seu estabelecimento embolsou indiretamente os recursos públicos ali empatados.

Temos então uma situação em que investimentos públicos asseguram o funcionamento de empreendimentos de empresários, ávidos por recursos, porém, profissionalmente despreparados, os quais criam negócios com morte anunciada, tendo o cuidado de vender para outros os recursos injetados pelo Estado, para que suas empresas nasçam.

Ainda no município de Campina Grande, Paraíba, a construção já iniciada de um pólo calçadista com recursos do governo estadual conjuga-se aos esforços de diversos atores locais empenhados em devolver no setor, historicamente importante para a região, o dinamismo e o vigor de épocas anteriores. Algumas condições favoráveis apontam para expectativas positivas em relação ao empreendimento: o suporte técnico-financeiro de órgãos públicos e privados, a disponibilidade de mão-de-obra e a produção de conhecimentos originários de instituições da região. No entanto, a investigação de Sousa (2005) aponta que o conhecimento dos empresários que farão parte do empreendimento é insuficiente para a criação de um sistema coeso, que resulte em conquista de vantagens competitivas. Mais uma vez, corre-se o risco de que o aporte de recursos públicos não signifique a conquista de competitividade para o setor ou o incremento do desenvolvimento local.

Esses casos evidenciam riscos da atuação de agências governamentais que, movidas pela necessidade de oferecer respostas para os graves problemas relacionados ao desenvolvimento regional, comprometem esforços e recursos públicos em projetos que não irão atender ao objetivo desejado, por resultarem de pressões e arranjos políticos que canalizam a ação do Estado para atender a interesses particulares. Nesse sentido, este trabalho tenta contribuir para a visualização das políticas públicas de desenvolvimento regional, sob o ângulo do interesse da sociedade, o que deve nortear também o papel do Estado em projetos de arranjos, pólos, distritos e outros modelos de cooperação entre empresas, presumidamente aceitos como ferramentas imprescindíveis ao desenvolvimento local.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As políticas de desenvolvimento regional não podem deixar de levar em conta as vantagens das relações inter-organizacionais, muito mais quando se pretendem criar condições para o fortalecimento de pequenas e médias empresas. Os projetos que não considerem esse aspecto tendem a fracassar, mesmo que haja um aporte de investimentos públicos para alavancá-los.

Um grande desafio para essas políticas é o de criar

mecanismos de integração e cooperação entre as empresas, fazendo-as interagir na busca por profissionalização e aperfeiçoamento dos negócios, o que proporciona maior grau de competitividade, ao contrário da atuação solitária, que impede a conquista de ganhos, cujo esforço para sua obtenção, se compartilhados, têm mais chances de êxito.

Nas grandes empresas, o desenvolvimento de funções-chave a serem aplicadas aos produtos e processos é muito mais intenso, dada a estrutura organizacional ampla, criada para dar suporte à produção elevada e/ou diversificada. Logo, os investimentos em marketing, logística, pesquisa, tecnologia e recursos humanos agregam valor aos produtos e serviços ofertados. Na pequena empresa e especificamente na indústria, essa possibilidade é remota, devido à estrutura mínima de apoio ao negócio, diferente da sofisticação das grandes empresas. O resultado para essas pequenas empresas é a perda de competitividade. As desvantagens em relação às grandes pode ser compensada, se houver um uso compartilhado de funções-chave dos negócios, de maneira que, por meio da cooperação e integração articuladas, todos possam beneficiar-se de recursos que, isoladamente, seriam impossíveis acessar.

Entretanto, os casos relatados neste trabalho ilustram situações em que empreendimentos dotados de uma infra-estrutura física patrocinada por governos estadual e municipal e de outros tipos de apoio do setor público, sem a necessária observância de critérios que preservem o interesse social, somam-se aos já inúmeros casos de projetos bancados por políticas públicas ineficazes.

A atuação do Estado nas políticas de incentivo às pequenas e médias empresas deve evitar “apropriação privada de recursos públicos”, principalmente quando se ensaiam tentativas de devolver aos governos um papel ativo no desenvolvimento econômico, depois do desencanto com as políticas liberais das últimas décadas, que privilegiaram a total liberdade dos capitais, na crença de que isso fosse suficiente para gerar prosperidade.

REFERÊNCIAS

- AMATO NETO, João. *Redes de cooperação produtiva e clusters regionais*. São Paulo: Atlas/Fundação Vanzolini, 2000.
- ANTERO, Samuel A. Articulação de políticas públicas a partir dos fóruns de competitividade setoriais: a experiência recente da cadeia produtiva têxtil e de confecções. *Revista de Administração Pública*, v. 1, n. 40, p. 57-80, jan/fev, 2006.
- CÂNDIDO, G. A. *Fatores críticos de sucesso no processo de formação, desenvolvimento e manutenção de redes interorganizacionais do tipo agrupamentos industriais entre Pequenas e Médias Empresas: um estudo comparativo de experiências brasileiras*. 2001. 356 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-graduação em Engenharia de Produção. Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2001.
- CÂNDIDO, G. A. A formação de redes interorganizacionais como mecanismo para geração de vantagem competitiva e para a promoção do desenvolvimento regional : o papel do estado e das políticas públicas neste cenário. *Read – Revista Eletrônica de Administração*, v. 28, n. 8, p. 32-47, 2002.
- CÂNDIDO, G. A.; ABREU, Aline França de. *Os conceitos de redes e as relações interorganizacionais: um estudo exploratório*. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 24., 2000. Florianópolis. *Anais...* Florianópolis: ANPAD, 2000. CD-ROM.
- CASTELLS, Manuel. *A sociedade em rede*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- CASAROTTO FILHO, Nelson; PIRES, Luis Henrique. *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local*. São Paulo: Atlas, 1999.
- HASTENREITER FILHO, Horácio Nelson; SOUZA, Camile Magalhães. As políticas públicas e as redes de cooperação de MPÊs: aspirações e resultados. In: PREVIDELLI, José J. e MEUREU, Vilma (Org). *Gestão da micro pequena e média empresa no Brasil: uma abordagem multidimensional*. Maringá: Unicorpore, 2005.
- OLIVEIRA, L. A. G. de; BATISTA, P. C. de S. As pequenas empresas e as alianças estratégicas: Tendências e oportunidades a partir da análise do pólo calçadista de Fortaleza. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 25., 2001, Campinas. *Anais...* Campinas: ANPAD, 2001. CD-ROM.
- SOUZA, Darcon. *Relações interorganizacionais no setor industrial de confecções da região metropolitana de Campina Grande-PB: um estudo exploratório*. 2002. Dissertação (Mestrado em Economia Regional) – Universidade Federal de Campina Grande, Campina Grande, 2002.
- _____. Cooperação interempresarial: perspectivas sobre a prática de relações parceiras e em conjunto no pólo calçadista de Campina Grande. *Tema*, Campina Grande, v. 4, n.5, 2005.

WOMACK, James P.; JONES, Daniel T.; ROOS, Daniel. *A máquina que mudou o mundo*. Rio de Janeiro: Campus, 1992.

ZAWISLAK, Paulo Antônio; RUFFONI, Janaína. *Sistema local de inovação e produção: uma alternativa para o desenvolvimento tecnológico de setores tradicionais*. IN: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO. 25., 2001, Campinas. *Anais...* Campinas: ANPAD, 2001. CD-ROM.

Recebido em: junho de 2007
Revisado e aprovado em: agosto de 2007
