

CONVÊNIO DE COOPERAÇÃO FINANCEIRA
IPEA-FUNDAÇÃO BANCO DO BRASIL
PROJETO 8.313

PESQUISA
ATIVIDADES PRODUTIVAS URBANAS
DESAFIOS DA SUSTENTABILIDADE

MARCO TEÓRICO-CONCEITUAL

Andréa Lobo - DISOC
Cristiane Azevedo Souza - DISOC
Daniel da Mata - DIRUR
Juliana Rocha - DIRUR
Luiz Eduardo Parreiras – DISOC – Coordenador
Mansueto Almeida - DISET
Simone Lisniowski – DIRUR

Março de 2009

Apresentação

Como primeiro produto do Convênio de Cooperação Financeira firmado entre o Ipea e a Fundação Banco do Brasil, no âmbito do Acordo de Cooperação Técnica existente entre ambas instituições, o presente documento apresenta o marco teórico-conceitual da Pesquisa sobre Atividades Produtivas Urbanas / Desafios da Sustentabilidade (APU/DS)¹.

O objetivo básico da pesquisa é a investigação das características das atividades produtivas urbanas² levadas a cabo por micro e pequenos empreendimentos, formais e informais, tendo em vista a geração de conhecimentos capazes de informar a elaboração de metodologias de estruturação e aperfeiçoamento de programas e estratégias de apoio ao seu desenvolvimento sustentável. Para tanto, a par do estudo das atividades produtivas, a pesquisa também irá analisar a realidade de um dos programas de apoio atualmente existentes – a Estratégia DRS/Desenvolvimento Regional Sustentável do Banco do Brasil, tomando sua experiência no meio urbano como referência para a reflexão sobre as articulações que devem existir entre as necessidades dessas atividades e a estruturação dos programas e estratégias de apoio ao seu desenvolvimento.

Dado esse escopo, a pesquisa estrutura-se nos seguintes blocos:

- um marco teórico-conceitual;
- uma análise da forma de atuação e da experiência acumulada pelo DRS urbano;
- duas pesquisas de campo: uma voltada para a identificação de atividades produtivas urbanas com potencial para receber apoio de um programa de fomento ao desenvolvimento sustentável, e outra direcionada ao levantamento das características dessas atividades, considerando os micro e pequenos empreendimentos nelas atuantes;

¹ Projeto 8.313.

² Atividade produtiva é entendida aqui em seu sentido lato, envolvendo também aquelas de natureza comercial.

- duas propostas metodológicas: uma de *prospecção de atividades* de micro e pequenos empreendimentos urbanos, potencialmente suscetíveis de responder ao estímulo de programas de fomento ao seu desenvolvimento sustentável, e uma segunda, contendo *sugestões para a estruturação* das ações desses programas.

Este documento, referência teórico-conceitual inicial da Pesquisa APU/DS, compõe-se – além desta Apresentação – de uma Introdução e mais cinco partes. Na Primeira Parte – Desenvolvimento Sustentável, este conceito é debatido, sendo apresentada a compreensão que irá orientar o prosseguimento da pesquisa. A Segunda Parte, apresenta as idéias relevantes para a pesquisa relativamente ao tema do desenvolvimento urbano sustentável, enquanto que a Terceira e Quarta Partes tratam, respectivamente, dos negócios sustentáveis e do estudo do DRS-Urbano. A Quinta Parte, a última, trata da metodologia que estrutura o trabalho como um todo.

Cabe ressaltar que o presente documento, dados o seu objetivo e a abrangência dos temas abordados, limita-se a tratá-los a partir da ótica das necessidades da pesquisa, não pretendendo avançar as discussões para além do horizonte requerido para elaborar os instrumentos de investigação e interpretar os dados que serão levantados. Também merece menção, ainda no âmbito desta Apresentação, a perspectiva metodológica que considera o presente texto como sendo o ponto de partida da reflexão teórico-conceitual que estrutura a concepção da pesquisa. Nesse sentido ele constitui-se no seu marco teórico *inicial*, estando aberto a ulteriores modificações, na medida em que o processo de questionamento da realidade tende a produzir uma transformação, progressiva, na perspectiva utilizada como ponto de partida do processo de produção do novo conhecimento.

Introdução

O propósito desta Introdução é situar brevemente a questão central motivadora da Pesquisa: o financiamento do desenvolvimento.

É fato assentado na história e na reflexão sobre o desenvolvimento, que um dos fatores essenciais de viabilização dos processos que colocam comunidades, regiões e países nessa trajetória é a existência de mecanismos eficazes de financiamento das atividades de produção e consumo.

A eficácia desses mecanismos é entendida normalmente como resultado de um processo de aderência do sistema de financiamento às necessidades da demanda por crédito. Contudo, a realidade mostra que essa é uma via de mão dupla: muitas vezes é a demanda que precisa se transformar, *ou ser transformada*, para que as possibilidades da oferta de financiamento possam se concretizar.

No caso brasileiro, são notórios os problemas do sistema de intermediação financeira que dificultam o fluxo de recursos para as unidades demandantes, tanto famílias quanto empresas: elevada taxa de juros, ausência de cadastro positivo, escassez de fontes de financiamento de longo prazo, etc. Superados esses problemas, não há dúvida que o volume de crédito concedido crescerá para patamares bem menos acanhados que os atuais 40% do PIB. Não obstante, pensando exclusivamente nos micro e pequenos negócios, essa superação não eliminará a série de problemas existentes do lado da demanda, relativos a peculiaridades da forma de estruturação dos empreendimentos, particularmente os seus modelos de gestão, que fazem com que muitas possibilidades de acesso ao crédito não sejam aproveitadas.

Nesse sentido, uma das maneiras de se entender a missão do sistema financeiro de um país é aquela que inclui no seu escopo a perspectiva de associar a concessão de crédito produtivo, quando necessário, a procedimentos de consultoria e assessoria ao negócio como um todo. Não há dúvida quanto aos benefícios que tal proposta pode trazer para um sem número de atividades e empreendimentos, não apenas os de pequeno porte. Contudo, nesse ponto

coloca-se a questão da capacidade das instituições financeiras acrescentarem - de maneira eficaz, eficiente e efetiva - esse novo serviço ao seu leque tradicional de "produtos".

É esse o campo problemático em que a pesquisa se situa. Ela irá procurar conhecer - na perspectiva de um processo de desenvolvimento sustentável - as necessidades dos micro e pequenos empreendimentos no meio urbano. Irá também levantar como se colocam os desafios de um programa de fomento que se propõe a ir além da necessidade estrita de crédito dos seus clientes e se assume como um instrumento deliberado, explícito e efetivo de promoção do desenvolvimento.

Primeira Parte – Desenvolvimento Sustentável

A literatura apresenta uma diversidade de abordagens da temática do desenvolvimento. Cada uma delas buscou, em seu tempo e contexto, uma aderência à realidade então vivida. Todas elas se propunham ser uma explicação válida e, enquanto tal, útil no direcionamento das ações políticas e administrativas de sua época.

A própria noção de desenvolvimento é variável, dependendo tanto da perspectiva ideológica e teórica a partir da qual é abordada, quanto da época em que é pensada. Surgida na segunda metade do século XX, na esteira dos processos de reconstrução econômica e de descolonização que se seguiram ao fim da 2ª guerra mundial, ela é, no entanto, herdeira direta da noção de progresso que embalou - no século XIX - a consolidação da burguesia como classe dominante na Europa³.

Muito identificada, no início de sua utilização, com o simples crescimento do PIB, ou do PIB *per capita*, a sua carga transformadora fez, contudo, e de forma crescente a partir dos anos 1960, com que outras considerações, de cunho mais marcadamente social, passassem a freqüentar as discussões a respeito do seu significado. Tal transformação impôs-se assim que se generalizou a percepção que o crescimento não levava, automaticamente, à melhoria das condições de vida das pessoas. Não apenas a desigualdade da distribuição de renda vigente em um país impedia que expressivas parcelas de sua população pudessem usufruir dos seus frutos, como o próprio modelo de sociedade que esse crescimento estava produzindo tornou-se objeto de questionamento.

Com o tempo, diversas formulações foram surgindo, desde as primeiras tentativas de incorporar a dimensão social, explorando-se a noção de desenvolvimento econômico-social, até se chegar ao conceito de desenvolvimento sustentável, atualmente a formulação mais disseminada e aceita para a idéia de desenvolvimento.

³ No plano político-ideológico, uma manifestação dessa filiação foi a mudança sofrida pelo lema positivista "Ordem e Progresso" que, na ditadura militar brasileira, foi atualizado para "Segurança e Desenvolvimento".

1.1. *Desenvolvimento* – Resultados e Processos

No imaginário social, em decorrência da forma como a noção é tratada pelos meios de comunicação, é usual que ela seja pensada em termos dos resultados que o desenvolvimento produz: superação da pobreza, níveis crescentes de bem-estar social, etc. Por outro lado, como a própria palavra denota, a noção refere-se a um processo, e assim também foi possível - durante muito tempo - tratá-la sem maiores questionamentos quanto aos resultados que viriam a ser alcançados.

Atualmente, embora as formulações sobre a natureza dos resultados almejados e sobre os melhores caminhos a serem trilhados no processo variem, há uma ampla consciência de que resultados e processos não podem ser pensados de forma separada.

Quanto aos resultados, parece que a tendência das visões hoje veiculadas é de eles serem pensados como um ponto que, ao invés de ser um ponto de chegada, é o ponto de partida de um processo de abertura infinita, na direção da realização do potencial humano que existe em cada pessoa. Nesse sentido, pode-se citar três idéias, que têm essa abertura em comum.

No projeto “Desenvolvimento na Escala Humana”, uma pesquisa conjunta do Centro de Alternativas de Desarrollo, do Chile, e da Fundação Dag Hammarskjöld, da Suécia⁴, os resultados do desenvolvimento são vistos como envolvendo, entre outros requisitos a satisfação das necessidades humanas de: *subsistência, proteção, afeto, entendimento, participação, ócio, identidade, criação, liberdade*.

Também em Celso Furtado pode-se encontrar:

“O desenvolvimento não é apenas um processo de acumulação e de aumento de produtividade macroeconômica, mas principalmente o caminho de acesso a formas sociais mais aptas a estimular a criatividade.”⁵

⁴ CEPAUR-Centro de Alternativas de Desarrollo, Desarrollo a Escala Humana – Una Opción para El Futuro. Development Dialogue nº especial: 1986.

⁵ Furtado, C. Os desafios da nova geração. Revista de Economia Política. Vol. 24 nº4 (96) outubro-dezembro 2004. *Sublinhado nosso*.

Um outro autor, Amartya Sen⁶, considera que o desenvolvimento consiste no aumento da capacidade dos indivíduos fazerem escolhas. O desenvolvimento para esse autor está essencialmente relacionado à expansão das liberdades, sendo esta tanto o objetivo final quanto o próprio meio para se conquistar o desenvolvimento. O crescimento econômico, a ampliação da base de riqueza material, o aumento das rendas pessoais, a modernização social, são considerados apenas meios de expansão das liberdades e não o desenvolvimento em si. Essa concepção é bastante similar à de Furtado, quando considera a melhoria da qualidade de vida de uma população como um catalisador do desenvolvimento efetivo, que consiste em um processo de ativação e canalização de forças sociais, de melhoria da capacidade associativa, de exercício da iniciativa e da criatividade⁷.

Tais formulações mostram como os resultados tendem a ser assimilados ao próprio processo de desenvolvimento. Isso não elimina, contudo, o fato de que muitos objetivos continuem a se colocar como metas concretas, patamares de satisfação de necessidades que os povos legitimamente pretendem alcançar.

1.2. Sustentabilidade

Dados do Relatório do Desenvolvimento Humano 2007/2008 do PNUD⁸ mostram que o atual padrão de desenvolvimento econômico beneficia apenas um quinto da humanidade. Segundo esse Relatório, 75% do total da riqueza mundial produzida se concentram em pouco mais de um bilhão de pessoas que vivem nos países ricos, enquanto que o restante é dividido entre cerca de cinco bilhões de pessoas, a maioria em países pobres; para deixar ainda mais clara essa disparidade: 40% da população mundial vivem com apenas 5% da renda global.

Até se chegar a esse ponto, os recursos naturais do mundo foram utilizados pelos países ricos como se fossem inesgotáveis, tendo como conseqüência a destruição

⁶ Sen, A. Desenvolvimento como liberdade. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

⁷ Furtado, C. A Nova dependência: dívida externa e monetarismo. Paz e Terra. Rio de Janeiro, 1982.

⁸ Disponível em <http://www.pnud.org.br/rdh/>

da natureza em larga escala. Se for considerado como legítimo o anseio da maioria pobre da população, de um dia deixar a condição de pobreza, esses dados evidenciam a insustentabilidade de tal padrão de desenvolvimento.

As conseqüências de se prosseguir nessa trajetória tornaram evidente a necessidade de o desenvolvimento mundial ser repensado - tanto na dimensão ambiental quanto na que se refere à redução das desigualdades - o que levou à elaboração do conceito de desenvolvimento sustentável.

A evolução desse conceito, atualmente amplamente aceito, foi lenta. Depois de uma série de estudos realizados na década de 1960⁹, foi publicado em 1972 o livro *The Limits to Growth*, encomendado pelo Clube de Roma¹⁰. Esse livro rerepresentava a tese de que as raízes da crise ambiental residem no crescimento econômico exponencial e propunha o crescimento econômico zero, ou seja, a paralisação do processo de expansão das atividades econômicas. No entanto, isso seria uma condenação dos países menos desenvolvidos, já que os mesmos ficariam impossibilitados de se desenvolverem.

Posteriormente, em 1987, a Comissão Mundial sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento¹¹ publicou o Relatório Nosso Futuro Comum¹², também conhecido como Relatório Brundtland. Este documento tornou-se bem conhecido por divulgar o conceito de Desenvolvimento Sustentável como sendo o *desenvolvimento que satisfaz as necessidades das presentes gerações sem*

⁹ Ver EHRlich, P. and A. (1968). *The Population Bomb*. e HARDIN, G. (1968). *The Tragedy of the Commons*. in NELISSEN, Nico et al. (edits.) (1997). *Classics in Environmental Studies*. International Books, Utrecht.

¹⁰ Surgido em 1970, o Clube de Roma era uma associação de empresários preocupados com o destino do mundo (BURSZTYN, 1995). Segundo McCORMICK (1992), o Clube acreditava que a melhoria da situação do então chamado terceiro mundo era essencial para se atingir o equilíbrio global.

¹¹ WCED – World Commission on Environment and Development. Comissão criada em 1983 com o objetivo de reexaminar as questões ambientais e de desenvolvimento, formular propostas realistas para elas, e propor novas formas de cooperação internacional (ROCHA, 2008).

¹² Por razão da Comissão Mundial sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento ser presidida pela 1ª ministra da Noruega, G. H. Brundtland.

*comprometer a capacidade das futuras gerações também satisfazerem as suas necessidades*¹³.

O conceito de Desenvolvimento Sustentável pressupõe o atendimento das necessidades básicas de todos (gerações atuais) e a extensão do mesmo às futuras gerações. Mas como, segundo a Comissão Mundial sobre Meio-Ambiente e Desenvolvimento (WCED, 1987), as futuras gerações não votam, elas não possuem força política ou financeira e nem desafiam nossas decisões. No entanto, as nossas ações no presente podem reduzir as opções de vida delas, das futuras gerações.

O Relatório considera a humanidade capaz de promover o desenvolvimento sustentável, apesar dos limites e desafios existentes. A possibilidade de economia e ecologia caminharem juntas, a necessidade de uma cooperação internacional efetiva para dar suporte a essa interdependência, principalmente em países pobres e pequenos, são exemplos dos desafios a serem enfrentados.

Nesse sentido, o Relatório Nosso Futuro Comum destaca a necessidade de políticas de desenvolvimento integradas e da participação social no processo de tomada de decisão, com o conceito de desenvolvimento sustentável enfatizando a distinção entre crescimento econômico e desenvolvimento. Ressalta-se, no entanto, que a sustentabilidade não pressupõe o rompimento do processo de desenvolvimento econômico, mas o seu redirecionamento. Essa nova perspectiva do desenvolvimento inclui a busca de instrumentos e alternativas que favoreçam uma oferta de oportunidades iguais para todos e a redução das disparidades inter e intra-nações sem a geração de desequilíbrios ambientais.

Contudo, não havendo dúvida quanto à sua necessidade, a viabilidade do desenvolvimento sustentável ainda não é uma questão pacífica. Pelo contrário, seja por considerações de natureza física, relativas ao caráter inerentemente

¹³ O conceito de Desenvolvimento Sustentável, assim definido, foi utilizado pela 1ª vez em 1980, na Estratégia de Conservação Mundial. Em pouco tempo passou a ser utilizado largamente, em diferentes instâncias (ROCHA, 2008).

entrópico da atividade humana¹⁴, por razões teóricas, relacionadas à lógica capitalista¹⁵, ou pelas evidências da leniência política dos governos para com a continuidade da degradação ambiental¹⁶, a comprovação dessa viabilidade parece estar distante.

Não obstante, a autopreservação da espécie impõe a continuidade dos esforços para - pelo menos - minimizar as conseqüências negativas da ação humana sobre o planeta.

Nesse sentido, a Cúpula Mundial sobre Desenvolvimento Sustentável reunida em Johannesburg, em 2002, deu mais um passo na questão conceitual, estabelecendo a idéia de que o desenvolvimento sustentável é constituído por três componentes que devem atuar como pilares interdependentes, reforçando-se mutuamente: o desenvolvimento econômico, o desenvolvimento social e a proteção ambiental¹⁷, mencionando também o respeito à identidade cultural dos povos. Esse quarto elemento viria com o tempo a se destacar, agregando-se aos três primeiros nas formulações da noção de desenvolvimento sustentável mais utilizadas.

Posteriormente, essa caracterização do desenvolvimento sustentável passou a ser trabalhada de diversas formas, como, por exemplo, a que interpreta desenvolvimento econômico como equivalente à eficiência e competitividade econômica, entende desenvolvimento social como a promoção da equidade social e qualidade de vida, e proteção ambiental como conservação do meio ambiente¹⁸.

Na presente pesquisa, a noção de desenvolvimento sustentável adotada considera que:

¹⁴ Cf. Georgescu-Roegen, N. The entropy law and the economic process. Cambridge: Harvard Economic Press, 1971.

¹⁵ Cf. Montibeller Filho, G. O mito do desenvolvimento sustentável. 2ª Ed. Editora UFSC. Florianópolis, 2004.

¹⁶ Haja vista, como exemplo, a não assinatura do Protocolo de Kyoto por parte do governo norte-americano.

¹⁷ Cf. Plan of Implementation of the World Summit on Sustainable Development. Disponível em http://www.un.org/esa/sustdev/documents/WSSD_POI_PD/English/POIToc.htm

¹⁸ Cf. Buarque, S. e Tavares, R. Desenvolvimento Regional Sustentável. Reflexões sobre a Experiência do Banco do Brasil. Fundação Banco do Brasil e Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura. Recife/Brasília, março de 2008.

a) o desenvolvimento econômico consiste na articulação dos movimentos de:

- i. aumento da produtividade dos fatores de produção, decorrente de um processo que combina investimento em infra-estrutura, inovação tecnológica, capacitação produtiva e gerencial, especialização, diversificação e ampliação da produção;
- ii. difusão dos ganhos de produtividade para o conjunto da sociedade: além do crescimento dos rendimentos da propriedade (lucros, juros e aluguéis), deve ocorrer um aumento da parcela dos rendimentos do trabalho no PIB, o aumento da renda real das famílias (via sistema de preços) e da arrecadação tributária.

b) o desenvolvimento social envolve:

- i. oportunidades de trabalho decente para todos, com: remuneração adequada; condições de higiene e segurança no trabalho; possibilidades de crescimento profissional; liberdade de associação e representação sindical; seguridade social, com aposentadoria digna e mecanismos efetivos de proteção contra riscos de perda da condição de trabalho, por doença, acidente ou desemprego; garantia de renda mínima como direito básico de cidadania.
- ii. o acesso à educação de qualidade; a serviços de saúde e saneamento; a habitação e transporte; a esportes, lazer e cultura; à justiça e segurança; a canais de participação social e política, .
- iii. ausência de discriminação de qualquer espécie: gênero, raça ou etnia, idade, orientação religiosa ou sexual, deficiência física ou mental.

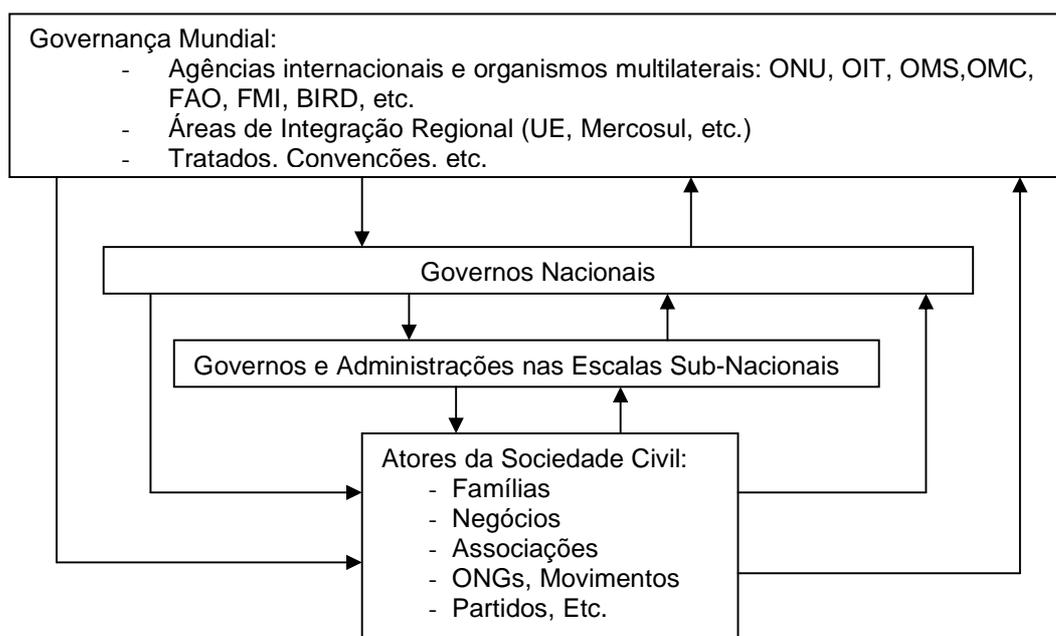
c) a proteção ambiental - envolvendo a preservação dos recursos vivos, da diversidade genética e dos processos ecológicos - diz respeito não apenas à não degradação do ambiente existente, mas também à recuperação possível daquilo que já foi degradado.

d) o respeito à identidade cultural tem um caráter de condição essencial para a sustentabilidade do desenvolvimento, já que é ela que articula nos indivíduos pertencentes a uma comunidade, a um povo, o duplo sentido do existir humano: o natural e o histórico.

A harmonia dessa concepção é apenas aparente. Não somente pelo conflito – no nosso atual estágio civilizatório – entre os imperativos da preservação ambiental e as lógicas da concorrência e da acumulação sem limites, constitutivas do modo de produção capitalista. Também são freqüentes as disjuntivas – no plano concreto e imediato das opções de política – entre preservação ambiental e oportunidades de trabalho, entre estas e a introdução de novas tecnologias de produção, etc.

Colocada dessa forma, a visão de desenvolvimento sustentável, a despeito da abrangência da sua concepção, e da magnitude dos desafios apontados, ainda deixa de tratar uma série de questões que, na prática, são determinantes das possibilidades de sua efetivação. Nesse sentido, cabe mencionar os arranjos político-institucionais capazes de dar conseqüência a esse ideário – tanto ao nível mundial, como no âmbito interno dos países

Essa observação torna-se pertinente no contexto da pesquisa, pois permite direcionar a discussão para o encadeamento dos níveis de ação envolvidos na promoção do desenvolvimento sustentável. Nesse sentido, e de forma assumidamente esquemática e simplificadora, pode-se considerar que esse encadeamento se processa como no diagrama seguinte:



O que está sendo chamado de “encadeamento dos níveis de ação” se dá com as interações entre os atores que atuam nesses diversos níveis e também nas articulações de ações entre atores situados no mesmo nível. Essas interações podem ser de vários tipos. Podem ir de um simples fornecimento de informações, até o financiamento para a realização de um grande projeto transnacional, um tratado de comércio, etc.. Estão sujeitas a serem conflituosas, e podem ser amistosas, cooperativas. É a produção social desses atores, e os vetores resultantes da interação dessas incontáveis ações, que determinam a dinâmica do desenvolvimento, bem como o seu caráter menos ou mais sustentável.

Outro ponto a ser observado é que as ações dos atores acontecem e produzem conseqüências em espaços territoriais diferenciados, seja por sua localização geográfica, pela escala territorial de sua abrangência, por suas características naturais ou pelo tipo de apropriação antrópica que deles é feita.

Entre esses espaços, faz-se necessário destacar, no âmbito deste marco teórico, os territórios urbanos, por serem eles o foco privilegiado da presente pesquisa. Quanto ao ponto anterior, relativo à institucionalidade dos atores, os destaques a serem feitos dizem respeito aos “negócios”, pela mesma razão, e aos governos, em decorrência do seu papel na produção e aplicação da lei, bem como na conformação das condições macroeconômicas que afetam diretamente o horizonte de possibilidades de ação dos demais atores.

Os espaços urbanos são trabalhados na Segunda Parte, a seguir, considerando-se a perspectiva do Desenvolvimento Urbano Sustentável, enquanto a Terceira Parte irá tratar dos Negócios Sustentáveis. Os diversos níveis de governo serão vistos em ambas as discussões, sempre que suas relações com a questão urbana e com a sustentabilidade dos negócios forem abordadas.

Segunda Parte – Desenvolvimento Urbano Sustentável

Como apontado acima, o Relatório Brundtland considerou ser possível a humanidade vivenciar um processo de desenvolvimento sustentável a longo prazo. São muitas, porém, as fontes de dúvida quanto às perspectivas de isso vir realmente a acontecer.

Fez-se menção ao caráter inevitavelmente entrópico da atuação econômica da humanidade e também às contradições decorrentes da lógica capitalista dominante. No plano político, os interesses que fazem os governos serem coniventes com práticas ambientalmente degradantes também fortalecem o arsenal de questionamentos a respeito da viabilidade do desenvolvimento sustentável.

Contudo, para o observador comum, é a forma como se dá a relação das cidades com a sustentabilidade que faz com que essas dúvidas cresçam. A contribuição das cidades para a degradação ambiental é evidente, mesmo que apenas parte da extensão em que ela acontece seja perceptível ao olhar leigo. Nesse sentido, as cidades seriam a antítese do pilar de preservação ambiental que compõe a noção de desenvolvimento sustentável. Por outro lado, são as cidades o espaço por excelência de dinamização do desenvolvimento econômico, cada vez mais valorizado na compreensão dos estudiosos.

Importante ressaltar que a cidade adquire o prêmio de vilã do meio ambiente, não apenas por abrigar, hoje, a maior parte do fazer econômico, reconhecidamente um produtor, ainda, de passivos ambientais em larga escala. As características que vêm assumindo os padrões de vida das aglomerações humanas – vale dizer, hábitos de consumo, moradia, transporte e (não) tratamento de resíduos – concorrem em grande medida para esse resultado.

Nesse sentido, nesta Segunda Parte serão delineados alguns aspectos da relação das cidades com a questão ambiental e com o desenvolvimento econômico para, ao final, ser apresentado o significado que a sustentabilidade do desenvolvimento

urbano adquire no presente marco teórico, considerando as limitações de escopo e os objetivos da pesquisa.

2.1. Crescimento populacional, urbanização e sustentabilidade urbana.

“Em 2008, o mundo alcançará [alcançou] um marco invisível, porém significativo: pela primeira vez na história, mais da metade da população humana - 3,3 bilhões de pessoas – estará vivendo em áreas urbanas. Até 2030, esse número deverá chegar a quase 5 bilhões. Muitos dos novos habitantes urbanos serão pobres. O futuro dessas pessoas, o futuro das cidades nos países em desenvolvimento, o futuro da própria humanidade dependerá das decisões tomadas agora em preparação para esse crescimento.” (UNFPA, 2007)

Em 1800, 3% dos habitantes do mundo viviam em áreas urbanas. O urbano da época, por sua vez, “se caracterizava por inúmeras pequenas cidades de província, onde se encontrava a maioria dos habitantes urbanos; e por algumas grandes cidades” (HOBBSAWN, 1979, p. 28). Em 1950, 29% da população mundial viviam nas cidades.

Em 2008, essa parcela chegou a 50% – quase 3,4 milhões de pessoas. Segundo relatório do Fundo de População das Nações Unidas, até 2030 a população urbana deve chegar a 5 bilhões de pessoas (UNFPA, 2008). Vale ressaltar que esse considerável crescimento não se distribui uniformemente pelo tecido urbano mundial, ocorrendo principalmente nas regiões menos desenvolvidas, uma tendência que continuará nas próximas décadas.

No início do século XX, os países hoje chamados de desenvolvidos possuíam duas vezes mais habitantes urbanos do que os das regiões menos desenvolvidas (150 milhões contra 70 milhões). Atualmente, apesar da precariedade das condições urbanísticas de muitas das suas cidades, o quadro é o inverso: os países em desenvolvimento possuem 2,6 vezes mais habitantes urbanos do que as regiões desenvolvidas (2,3 bilhões contra 0,9 bilhão). Segundo as projeções das Nações Unidas, em 2030, os países em desenvolvimento terão 80% da população urbana do mundo e, em 2050, mais de 85%. Considerando que a população mundial poderá chegar a 9,2 bilhões de pessoas em 2050, serão 7,9 bilhões de pessoas nas áreas urbanas dos países em desenvolvimento (UNFPA, 2007).

Entre 2000 e 2030, a população urbana asiática dobrará, chegando a 2,6 bilhões de pessoas. Na África, o crescimento será ainda mais expressivo, de 294 milhões para 742 milhões de habitantes urbanos. Na América Latina e Caribe, a população urbana saltará de 394 milhões para 609 milhões no mesmo período.

A Tabela I apresenta o *ranking* das quinze maiores cidades do mundo, em número de habitantes, em anos selecionados. Em 1900, onze das quinze maiores cidades do mundo estavam localizadas em países hoje considerados como desenvolvidos. Em 1950, nove das quinze do *ranking*, incluindo as quatro maiores cidades do mundo, também se localizavam nessa categoria de países. No entanto, no ano 2000, esse quadro já é invertido: das quinze maiores cidades do mundo, onze estavam nos países em desenvolvimento.

Tabela I - Quinze maiores cidades do mundo - milhões de habitantes

<i>Ordem</i>	1900		1950		2000		2007	
1	Londres	6,4	Nova Iorque	12,3	Cidade do México	31	Tóquio	33,6
2	Nova Iorque	4,2	Londres	10	São Paulo	25,8	Seul	23,4
3	Paris	3,9	Rhine-Rhur	6,9	Tóquio	24,2	Cidade do México	22,4
4	Berlim	2,4	Tóquio	6,7	Nova Iorque	22,8	Nova Iorque	21,9
5	Chicago	1,7	Xangai	5,8	Xangai	22,7	Bombaim	21,6
6	Viena	1,6	Paris	5,5	Pequim	19,9	Delhi	21,5
7	Tóquio	1,4	Buenos Aires	5,3	Rio de Janeiro	19	São Paulo	20,6
8	S. Petersburgo	1,4	Chicago	4,9	Calcutá	17,7	Los Angeles	18
9	Filadélfia	1,4	Moscou	4,8	Bombaim	17,1	Xangai	17,5
10	Manchester	1,2	Calcutá	4,4	Jakarta	16,8	Osaka	16,7
11	Birmingham	1,2	Los Angeles	4	Seul	14,2	Cairo	16,1
12	Moscou	1,2	Osaka	3,8	Los Angeles	14,2	Calcutá	15,7
13	Pequim	1,1	Milão	3,6	Cairo	13,1	Manila	15,6
14	Calcutá	1	Bombaim	3	Madras	12,9	Jakarta	15,1
15	Boston	1	Cidade do México	3	Manila	12,3	Karachi	15,1

Fonte: adaptado de Afonso (2005) e Rocha (2008)

Nas previsões para o ano de 2015, apenas duas metrópoles dos países desenvolvidos, Tóquio e Nova Iorque, constarão do ranking das quinze maiores cidades do mundo (WALDMAN, 2002).

Esse acelerado crescimento urbano, com seu correspondente adensamento populacional, gerou inúmeros e graves problemas. Algumas cidades transformaram-se em um verdadeiro caos: grandes concentrações populacionais com condições insalubres de moradia e de trabalho – quadro chamado por Hobsbawm (1979) de ‘insustentabilidade humana’. E a população de baixa renda das cidades dos países menos desenvolvidos é a principal ‘vítima’, sem acesso à infra-estrutura, serviços adequados, moradia e emprego.

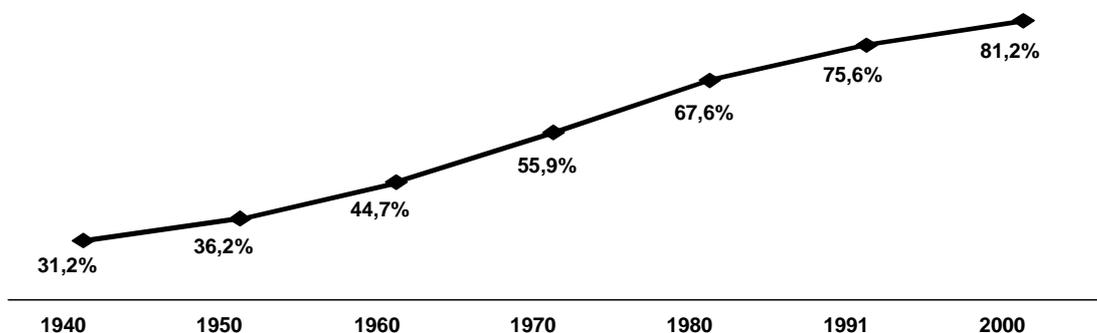
Não obstante, a urbanização é considerada, quase universalmente, indicativo de modernização, desenvolvimento e crescimento econômico, principalmente devido à tendência de urbanização e industrialização ocorrerem juntas.

O mais recente Relatório do Banco Mundial sobre o desenvolvimento (2009), afirma que “nenhum país cresceu e atingiu um nível de renda média sem industrialização e urbanização” (Banco Mundial, 2009, p.24). Nessa concepção, em âmbito local, à medida que os países se desenvolvem, a concentração da produção passa a se dar cada vez mais nas cidades.

Apesar disso, o referido relatório faz a pergunta: “a continuada concentração da humanidade aumentará a prosperidade econômica e social, ou se produzirá congestionamento e degradação?” (Ibid, p. 3). *A resposta a essa questão é chave na elaboração de estratégias voltadas à promoção de um desenvolvimento urbano sustentável*, com esse tema não podendo ser relegado a um segundo plano pelos planejadores e gestores de políticas públicas.

A tendência de urbanização no Brasil também ocorreu de forma acelerada (ver Gráfico I). Em 1940, quase 31,2% da população brasileira viviam nas cidades. Em 2000, aproximadamente 81% da população do país já viviam em áreas urbanas, ou seja, mais de 125 milhões de brasileiros (GOMES e SCHWEIZER, 2001). Em 30 anos o Brasil passou de um país rural a um país urbano.

Gráfico 1 – Taxa de Urbanização do Brasil



Fonte: CAIXA, 2001.

Atualmente, o Brasil possui mais de 5.550 municípios. Ao mesmo tempo, a rede urbana brasileira apresenta duas características distintas importantes: a concentração populacional em grandes centros – aproximadamente 30% da população brasileira vivem em apenas 9 metrópoles (MARICATO, 2002) – e uma crescente desconcentração em muitos municípios pequenos. Esses dados permitem classificar o Brasil com um dos países mais urbanizados do planeta.

TABELA II

Brasil: N^o de municípios e população, por classe de tamanho da população

Classes de tamanho da população (n ^o de habitantes)	Situação em 01.01.2001		
	n ^o de municípios	população	%
até 20.000	4.080	33.700.821	19,9
de 20.001 a 50.000	957	28.700.017	16,9
de 50.001 a 100.000	299	20.769.728	12,3
de 100.001 a 200.000	118	16.509.826	9,7
de 200.001 a 500.000	76	23.192.907	13,7
de 500.001 a 1.000.000	18	12.390.099	7,3
mais de 1.000.000	13	34.327.295	20,2
total	5.561	169.590.693	100,0

Fonte: CAIXA, 2001.

Como conseqüência desse crescimento populacional tem-se uma intensa pressão sobre a base dos recursos naturais. Depois de determinado estágio de crescimento, as cidades tornam-se difíceis de administrar. Problemas de circulação, escoamento de esgotos e águas pluviais, excesso de lixo, violência urbana, geram um ambiente de baixa qualidade de vida para seus moradores.

Muitos dos problemas urbanos são originados pelas políticas econômicas e sociais que agravam a exclusão social. Nos países em desenvolvimento, a maioria dos problemas urbanos está diretamente ligada ao desemprego e à pobreza. Como exemplo, na cidade de Recife, em 1991, 64% da população urbana moravam em favelas (MARICATO, 1997). Em 2002, cerca de 50% da população das metrópoles de Rio de Janeiro e São Paulo moravam em favelas ou em loteamentos ilegais da periferia (MARICATO, 2002).

Há também um conjunto de problemas que provêm de práticas definidas e bem identificadas, a exemplo do esgoto doméstico que, atualmente, é o maior poluidor dos nossos recursos hídricos. De acordo com o Ministério do Meio Ambiente (2000), 92% do total de esgotos domésticos produzidos no país são lançados 'in natura' no ambiente. Além disso, 69% da população urbana não possui esgotamento sanitário.

Outro fator preocupante na malha urbana brasileira é a ocupação de áreas ambientalmente frágeis, como margens dos recursos hídricos, encostas, áreas inundáveis, entre outras. Na maioria das vezes essa é a única alternativa para os excluídos do mercado imobiliário e dos insignificantes programas habitacionais dos governos. De acordo com Maricato (2002), o crescimento urbano brasileiro se fez, em grande parte, sem considerar a legislação urbanística de uso e ocupação do solo, sem financiamento público e sem recursos técnicos (conhecimento técnico de engenharia e arquitetura).

Contudo, para que ocorram mudanças, é essencial que a cidade não mais seja vista como um grande problema. Ao contrário, devem ser visualizadas as possibilidades de superação dos problemas atuais, tomando-se partido do seu

dinamismo, sua capacidade de produção e suas potencialidades ambientais e sócio-culturais na direção da sustentabilidade.

Mas a busca da sustentabilidade urbana, com a idéia de Cidades Sustentáveis, é um tema complexo, contraditório e recente. Essa discussão foi iniciada em 1992, na Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento, conhecida como 'Eco-92', e validada em 1996, na Conferência sobre Assentamento Humanos em Istambul, a 'Habitat II'.

Entre a Eco-92 e a Habitat II surgiram diversas iniciativas em prol da melhoria da qualidade de vida nas cidades. Documentos publicados nessas ocasiões evidenciam a existência de uma idéia comum de que o progresso humano, por meio da intensa produção industrial e do consumo de recursos naturais não renováveis, poderá causar danos irreversíveis ao meio ambiente.

O conceito de desenvolvimento sustentável, como apontado, pretende integrar aspectos de desenvolvimento humano e social com os aspectos econômicos e produtivos e a preservação ambiental, tendo o respeito à diversidade cultural como princípio. Contudo, os níveis de degradação ambiental encontrados no, e produzidos pelo espaço urbano de diversos países indicam claramente que o sistema global está longe de ser sustentável.

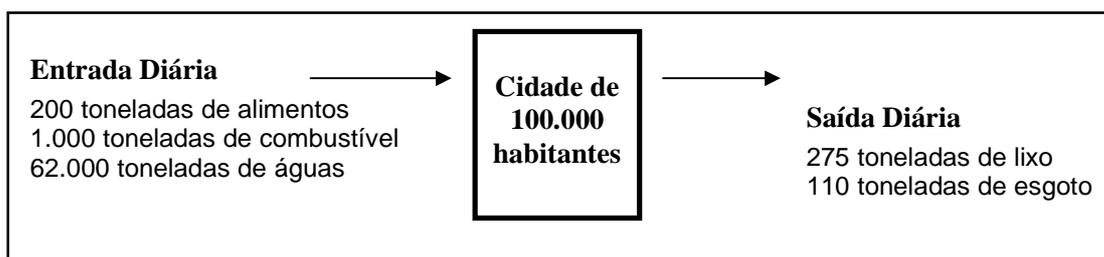
Em essência, a continuar essa situação, as cidades estarão demonstrando serem sistemas insustentáveis, no seu processo de absorver energia e matérias-primas, liberando resíduos sólidos e efluentes líquidos e gasosos, como ilustra a Figura 1, Além disso, as cidades grandes possuem maiores problemas ambientais¹⁹, tais como: aumento da geração de lixo; impermeabilização do solo, pelo excesso de áreas construídas e carência de áreas verdes, o que causa enchentes; poluição

¹⁹ Como exemplo, na Cidade do México, com 31 milhões de habitantes (a maior cidade do mundo), 20% da população reside em 0.05% do território do país, com uma baixa qualidade das habitações. Em 1980, 30% das residências não tinham abastecimento de água e 40% não possuíam saneamento (POTTER, 1998).

do ar e dos cursos d'água; carência de água potável; pressão sobre os recursos de infra-estrutura urbana; congestionamentos; ilhas de calor²⁰, entre outros.

Para se trabalhar a sustentabilidade do ambiente é necessário minimizar o desperdício (reduzindo, assim, a geração de resíduos), e otimizar o uso de energia e outros recursos. Na seqüência, os resíduos gerados devem ser usados como matéria-prima em outros processos – reuso e/ou reciclagem.

FIGURA 1 - Processamento de uma cidade de 100.000 habitantes



Fonte: United Nations. In: Potter (1998, p.17).

Outro grande problema do adensamento urbano é o transporte. Esta atividade é geralmente a que possui o menor controle em termos da elevação que provoca nos problemas ambientais globais. Visando à redução do consumo de energia, de emissões de CO₂, da poluição sonora, o planejamento urbano deve combinar o uso da terra e o sistema de transporte.

Por outro lado, merece ser reiterado, em muitas cidades de países em desenvolvimento as principais questões ambientais a serem enfrentadas não dizem respeito à redução do consumo de energia ou do buraco da camada de ozônio, mas confundem-se com as questões sociais, na urgência de solução para os problemas mais imediatos de carência de água, saneamento e habitação.

Como já indicado, a par desses dilemas populacionais, sociais e ambientais, as cidades são o espaço por excelência de desenvolvimento das possibilidades produtivas e criativas da humanidade. Se a concentração populacional e produtiva nos estreitos limites das cidades é responsável, tal como ela se verifica hoje, nos

²⁰ Aumento da temperatura em áreas urbanas devido à modificação climática causada pela urbanização – elevada densidade do ambiente construído e, conseqüentemente, geração de calor pelo tráfego de veículos e indústrias; redução da circulação de ar; etc. Este problema é maior em cidades de clima quente e úmido.

padrões que se verificam hoje, pela maior parte dos desequilíbrios ambientais atualmente existentes, é essa concentração, a proximidade das pessoas que ela acarreta, que vem servindo de suporte para a fantástica ampliação dos horizontes da produtividade humana, não apenas em termos materiais, mas também no que diz respeito à produção científica e cultural.

Nesse sentido, as próximas seções tratarão de explorar algumas relações do fenômeno urbano com o desenvolvimento econômico. Contudo, para a melhor compreensão do significado das cidades, antes de se chegar aos fatores de ordem estritamente urbana, é conveniente acompanhar, ainda que brevemente, a evolução dos conceitos relativos ao desenvolvimento regional, pois foi essa evolução que contribuiu para se chegar à compreensão atual do papel das cidades no desenvolvimento econômico.

2.2. Evolução das teorias de desenvolvimento regional.

Alguns autores²¹ consideram a existência de três gerações de teorias e políticas de desenvolvimento regional:

- i) a primeira, que engloba as teorias keynesianas e neoclássicas de crescimento econômico (crescimento exógeno);
- ii) a segunda, que trata do crescimento e do desenvolvimento endógeno, e
- iii) a chamada terceira geração de políticas de desenvolvimento regional, que apresenta a teoria do crescimento exógeno-endógeno.

A primeira geração de teorias e políticas de desenvolvimento regional, nos anos 1950 e 1960, valorizou a importância dos fatores de crescimento exógenos. Dentre os conceitos²² que embasaram essa geração pode-se encontrar o de “pólo de crescimento” (Perroux), o da deterioração dos termos de intercâmbio e da industrialização como fator estratégico para ruptura do subdesenvolvimento

²¹ Cf. MAILLAT (2002), HELMSING (1999).

²² No Brasil, esses conceitos foram incorporados por Celso Furtado, em 1959, no documento “Uma política de desenvolvimento econômico para o Nordeste”, base teórico-programática da criação da SUDENE.

(Prebisch), o da “base de exportação” (North), e o da “causação circular acumulativa” (Myrdal) ²³.

De uma maneira geral, essa primeira geração considerava que o desenvolvimento viria pela injeção de recursos externos ao território, com a atração de grandes indústrias e empresas multinacionais, e pela forte intervenção do Estado na economia – justificada, também, pela necessidade de implantar infra-estrutura, facilitadora da atração dos novos empreendimentos. Assim, naqueles anos o capital físico e a infra-estrutura eram considerados a principal via para o desenvolvimento.

Nesse contexto, o governo nacional agia como ator central, por meio de políticas de regulação econômica e incentivos financeiros que interferiam na localização das empresas. Durante esse período, os governos subnacionais pouco se preocuparam com a promoção do desenvolvimento econômico local e se concentraram na prestação de alguns serviços básicos e na gestão da infra-estrutura física. Essa fase, conhecida também como ‘desenvolvimentista’, presente a partir de meados do século XX em diversos países do mundo e mais intensamente na América Latina, caracterizou-se pela formulação e implementação de políticas de caráter nacional pelos governos centrais.

Em escala mundial, a partir do final dos anos 70 e durante os anos 80, o modelo desenvolvimentista entra em crise e os Estados perdem a capacidade de investir nas áreas produtivas e sociais²⁴. Inicia-se um período de reforma dos Estados nacionais, baseado na tendência comum de redução da atuação dos governos centrais como grandes financiadores de políticas de equipamento dos territórios.

De acordo com Rocha (2008), a descentralização do poder público, com a transferência de algumas responsabilidades aos governos locais e, a crise econômica do final dos anos 1970 e início dos anos 1980, com desemprego massivo nas regiões mais industrializadas, obrigaram os governos locais a

²³ Cf. BARROS; SILVA; SPINOLA, 2006.

²⁴ A crise do Estado no Brasil, de acordo com Bresser Pereira (1997), deu-se entre os anos 1979 e 1994, período de estagnação da renda per capita e de alta inflação. Somente a partir de 1994, com o Plano Real, começam a ser criadas as condições de retomada do crescimento.

assumir um papel mais atuante na promoção do desenvolvimento. Em alguns casos, como na União Européia, os governos centrais induziram os governos locais na promoção do desenvolvimento dos seus territórios por meio da criação de fundos e implementação de estratégias regionais de inovação.

Nessa época, surgiram várias contestações quanto à efetividade dos instrumentos convencionais de política de desenvolvimento regional. Vários estudiosos buscavam modelos alternativos ao dominante²⁵, ocorrendo algumas mudanças importantes na busca de alternativas de desenvolvimento regional, com a conscientização de que apenas o capital físico não seria suficiente na promoção do crescimento.

Ganham destaque as idéias de economistas conhecidos como evolucionistas e institucionalistas, que por meio do conceito de externalidades dinâmicas redescobrem a teoria dos distritos industriais, originalmente elaborada por Marshall (KRUGMAN, 1991). Esses teóricos ressaltam a importância dos atores locais como protagonistas nos processos de desenvolvimento, diferentemente das teorias e dos estudiosos da primeira geração, sendo enfatizada a importância da articulação horizontal entre os atores atuantes no território.

Walter Stohr e John Friedmann se destacaram por apresentar propostas baseadas em atores, recursos e capacidades locais, que posteriormente ficaram conhecidas como modelos de desenvolvimento endógeno. Defendiam possibilidades alternativas de desenvolvimento por meio de pequenas empresas, concentradas em um mesmo ambiente e com forte divisão de trabalho, a chamada especialização flexível (HELMSING, 1999). Para eles, esse tipo de arranjo tenderia a tornar-se o padrão dominante de desenvolvimento industrial

Paralelamente, novas regiões de crescimento surgiam fora dos padrões de competição então vigentes. Os distritos industriais da Terceira Itália (no centro-norte italiano); o estado de Baden-Württemberg, na Alemanha; Jutland, na

²⁵ Neste período, o modelo de produção fordista (grandes empresas verticalmente integradas, produção de bens padronizados e mercados baseados em competição via preços) encontrava-se em crise. A saturação dos mercados de massa e a pouca agilidade e flexibilidade desse sistema de produção, dificultando o atendimento à demanda por produtos especializados e diferenciados, eram as causas mais determinantes (ROCHA, 2008).

Dinamarca; a região ocidental de Flandres, na Bélgica; e algumas experiências em setores de alta tecnologia nos EUA, como as do Vale do Silício e da Route 128, são alguns exemplos.

Esses casos, que demonstravam a potencialidade do desenvolvimento industrial regional endógeno, desencadearam diversos estudos que destacam a importância da proximidade territorial na dinâmica inovativa de sistemas produtivos²⁶.

Ao tempo em que grandes empresas atravessavam dificuldades, os arranjos locais de pequenas e médias empresas apresentavam maior flexibilidade e dinamismo, por apresentarem características fundamentais para o atendimento das novas exigências do mercado mundial, como especialização, flexibilidade, estruturas não hierárquicas e cooperação entre firmas.

O foco central, na segunda geração, é a compreensão da importância da competitividade como resultado dos recursos do meio onde as empresas operam, e não apenas das capacidades da empresa individual ou da soma da competitividade das empresas. Trata-se da chamada 'competitividade territorial', que incorpora a dimensão das interações que se dão no território, além dos elementos internos às empresas. Além disso, em oposição à primeira geração, o governo não deveria mais atuar como ator central nas políticas públicas.

Percebe-se, assim, em diversos países, uma mudança nas estratégias das políticas nacionais de desenvolvimento regional, que não lidam mais apenas e exclusivamente com a atração de empresas de grande porte, consideradas anteriormente como 'empreendimentos motores do crescimento'. A atenção se volta para forças endógenas ao sistema regional e ao seu tecido sociocultural, bem como aos processos de desenvolvimento de 'baixo para cima'. Assim, "as políticas de desenvolvimento no cenário da globalização passaram a assumir uma expressão regional explícita, atestando a importância das forças sociais em interação nas regiões como elemento-chave das estratégias preconizadas" (MI, 2003, p. 9).

²⁶ Cf. Cassiolato, 1988.

A partir dos meados dos anos 1980, novos estudos sobre especialização flexível e distritos industriais resultam em diferentes visões e dão novas contribuições à teoria do desenvolvimento endógeno. Como consequência, no fim dos anos 1990 começa a surgir a terceira geração de políticas de desenvolvimento regional. Essas políticas surgem, a partir do reconhecimento de que a globalização leva à competição entre os sistemas de produção regionais e não apenas entre as empresas isoladamente (Helmsing, 1999).

Desse modo, as novas políticas não poderiam mais ser exclusivamente locais ou regionais. Seria necessário considerar o posicionamento econômico dos sistemas regionais de produção dentro do contexto global. As novas políticas de desenvolvimento regional, assim, devem ir além do crescimento endógeno (ROCHA, 2008).

Dentro dessa nova concepção, as teorias do crescimento exógeno-endógeno consideram que a coordenação horizontal entre os atores (ênfatisada nas políticas de segunda geração) deve ser complementada pela coordenação vertical entre os níveis. Essa é uma das principais diferenças entre as políticas de terceira e segunda geração. *A incorporação da necessidade de cooperação também entre as instituições regulatórias e as de apoio é outra evolução a ser destacada.*

Baseada no reconhecimento de que a nova orientação não necessariamente requer mais recursos, mas visa aumentar a 'racionalidade sistêmica' no uso dos recursos e programas existentes, a terceira geração, em síntese, supera a oposição entre as políticas de desenvolvimento exógeno e endógeno (Helmsing, 1999).

Meyer-Stamer (1997), quando aborda o tema 'competitividade sistêmica', resume os fatores essenciais à competitividade industrial sustentável. Para o referido autor, a mesma não depende apenas das capacidades individuais das empresas e de um marco macroeconômico estável, mas, sobretudo, de três aspectos:

- i) um tecido institucional de apoio a setores específicos;
- ii) políticas focalizadas;

iii) estruturas de governabilidade que facilitem a resolução de problemas entre Estado e atores da sociedade.

Em síntese, não basta a cooperação horizontal (entre empresas), mas a coordenação entre os níveis institucionais. A formação de redes institucionais daria mais racionalidade sistêmica ao esforço, o que enfatiza a influência do meio institucional (interno e externo) na capacidade competitiva dos sistemas territoriais de produção. Em suma, enfatizam o papel do ambiente institucional no processo de desenvolvimento local, a necessidade de conexão com o meio externo (nacional e internacional) e de ampliação das formas de cooperação, ressaltando a importância dos nexos verticais, além dos horizontais.

2.3. Cidades e desenvolvimento econômico.

Com a evolução dos sistemas territoriais, o antigo padrão dominante de produção mundial em massa (o sistema fordista e a lógica da acumulação intensiva e da verticalização) perdeu sua hegemonia, abrindo espaço para a produção flexível, o sistema de especialização produtiva e o regime de acumulação flexível.

O sistema de especialização produtiva está baseado em algumas premissas, entre elas:

- i) a especialização induz à eficiência, tanto no empreendimento individual quanto no distrito ou aglomeração – a chamada ‘eficiência coletiva’;
- ii) a proximidade entre os empreendimentos possibilita uma maior geração de economias de custos;
- iii) a densidade de empreendimentos contribui na difusão mais rápida da informação e do conhecimento;
- iii) a relação de confiança entre os empreendimentos de uma aglomeração leva ao desenvolvimento de novas práticas negociais, principalmente coletivas;
- iv) a **capacidade produtiva de um território** é definida não só pelo capital físico (infra-estrutura) e econômico, mas pelo conjunto de instituições e pelo capital

social presentes na aglomeração, ou seja, em grande medida, pelos aspectos sociais e institucionais de fundo.

Essa **atmosfera empreendedora**, também conhecida como entorno empresarial, meio inovador ou ambiente favorável ao empreendedorismo, é vista como alicerce de novas formas de cooperação entre os empreendimentos, inclusive para a constituição do ambiente institucional de base (ROCHA, 2008).

Nessa visão, a força de um sistema territorial de produção flexível não depende apenas de seus empreendimentos, mas da presença de instituições (de regulação, concertação e apoio) *não exclusivamente na escala nacional*, devido ao caráter locacional específico da produção.

Evidencia-se, assim, além da dimensão territorial, **a dimensão institucional**: realizada como a base das práticas negociais de cooperação e ação coletiva, que deve ser observada desde o processo histórico de formação de interação entre empreendedores, suas formas de organização e as instituições reguladoras.

A constituição e/ou o fortalecimento de instituições, em escala local / territorial / regional, com funções de regulação, concertação e apoio, é um elemento essencial na sustentabilidade das aglomerações produtivas – a ser incorporado nas políticas públicas voltadas ao desenvolvimento regional e urbano.

De uma maneira geral, a configuração do espaço urbano recebe impacto de duas forças opostas: (a) *forças de aglomeração (ou economias de aglomeração)*, que mostram os benefícios da proximidade de pessoas e firmas, a fim de serem aproveitadas as vantagens de suas semelhanças e diferenças; (b) *forças de desaglomeração (ou deseconomias de aglomeração)*, que dificultam e restringem a união espacial de empresas e pessoas. Desta forma, as cidades são influenciadas por duas forças opostas: as economias de aglomeração e as deseconomias de aglomeração. A interação dessas forças condiciona o ambiente urbano e exibe a influência da localidade sobre o desenvolvimento das atividades produtivas.

As economias de aglomeração podem surgir por diversos fatores: concentração de atividades produtivas, educação, inovação, entre outros. Por sua vez, as

deseconomias surgem pela poluição, tráfego, baixa qualidade do meio-ambiente, custos elevados de residências e instalações, etc.

Neste sentido, *a promoção de atividades que combatam as chamadas deseconomias de aglomeração é importante para o desenvolvimento das cidades.* A substituição de combustíveis fósseis por energias mais limpas, que reduzem a poluição atmosférica, é um exemplo. De maneira similar, é importante o estímulo à constituição e à manutenção de áreas verdes no ambiente urbano.

Para entender as aglomerações das atividades produtivas, os chamados “retornos crescentes de escala” possuem uma grande importância. Existem dois tipos de retornos crescentes: os *internos* à firma e os *externos* à firma. Quando a empresa aumenta a sua produção e isto causa redução nos seus custos de produção, tem-se retornos crescentes internos à firma. Os retornos crescentes internos estão relacionados a ganhos de produtividade e ocorrem uma vez que as firmas conseguem gerar uma maior otimização do processo produtivo com um maior volume de produção.

As economias externas de escala (retornos crescentes externos) ocorrem ao nível da economia como um todo, e não somente ao nível da empresa. Um exemplo é a criação de um sistema de transportes mais eficiente que acarrete uma redução dos custos para todas as empresas de uma localidade. Com as economias externas de escala, todas as empresas são beneficiadas. São fatores externos às firmas, fora do seu controle imediato, mas que reduzem os custos e aumentam a produtividade.

Uma cidade que oferecer maiores incentivos às forças de aglomeração fornece um ambiente mais favorável ao desenvolvimento econômico. Conforme frisado, as forças de aglomeração são os fatores e características existentes nas cidades que contribuem positivamente para aumentar a produtividades de suas empresas e a qualidade de vida de seus cidadãos. As economias de aglomeração estão intrinsecamente relacionadas com as economias externas de escala. Tais economias são cruciais para a formação de aglomerações produtivas.

As formas mais usuais de economias de aglomeração são as relacionadas à inovação e à disponibilidade de fatores de produção (mão-de-obra – especialmente a qualificada – capital, terra, entre outros). Pode-se, desta forma, inferir que investimentos em capital humano e incentivos à inovação acarretam efeitos positivos para a cidade. Nesse sentido, *o estímulo às atividades que estejam relacionadas às forças de aglomeração, como a educação, deve ser incluído em uma estratégia de desenvolvimento local e regional.*

Pode-se enumerar vários fatores relacionados a fatores de aglomeração e desaglomeração que impactam o ambiente urbano: infra-estrutura, capital humano, governança, instituições de apoio, estrutura econômica da localidade, amenidades, padrão de crescimento econômico, potencial de mercado, políticas nacionais, inovação, crédito, entre outros.

Um dos pilares para o desenvolvimento de um ambiente urbano é a provisão de **infra-estrutura** adequada. Existe uma vasta literatura teórica e empírica indicando a importância dos investimentos em infra-estrutura sobre os indicadores econômicos das cidades (Da MATA et al, 2007), existindo vários tipos de infra-estrutura: logística, de comunicação, de energia, de serviços urbanos, entre outras.

A infra-estrutura logística está relacionada à ‘conectividade’ intra e inter municipal, que propicia a integração econômica e regional. Uma infra-estrutura logística eficiente e ampla facilita a relação com os fornecedores e potencializa as oportunidades de vendas das empresas, tanto para o mercado consumidor do próprio município, quanto para o mercado consumidor de municípios vizinhos (e até para o exterior).

De uma maneira mais ampla, a infra-estrutura logística produz proximidade, ou seja, as rodovias, ferrovias, aeroportos, portos e sistemas de comunicação, facilitam o movimento de mercadorias, serviços, pessoas e conhecimento nos âmbitos local, nacional e internacional e levam à maior coordenação dos atores e a uma integração econômica mais ampla, o que contribui também para a maior integração social.

Na escala municipal, a infra-estrutura logística está relacionada tanto à conexão interna e quanto à externa ao município. A infra-estrutura logística interna engloba as conexões necessárias aos diversos modos de transportes, incluindo tanto as ruas, avenidas, quanto estações de articulação modal, metrô, etc.. A infra-estrutura logística externa inclui, por exemplo, a estrada que conecta dois municípios. Essas duas formas de infra-estrutura logística, a interna e a externa, são importantes uma vez que potencializam o mercado consumidor dentro e fora dos limites do município.

O outro tipo de infra-estrutura fundamental é a de comunicação. Uma infra-estrutura de comunicação apropriada também gera economias de aglomeração. Um conceito importante relacionado a tal forma de infra-estrutura é o de “externalidade de rede”, que representa o efeito positivo de um sistema de telecomunicações, pois quanto maior o número de pessoas que possuem, por exemplo, um telefone, mais útil o usuário marginal se torna para o conjunto, e mais útil o sistema se torna para este usuário marginal.

Além da infra-estrutura de transporte e comunicações, a de energia também deve ser observada para a sustentação dos processos de desenvolvimento urbanos e regionais. Ao se falar em sustentação, cabe aqui enfatizar a necessidade de geração de energias a partir de fontes renováveis.

Por sua vez, a *infra-estrutura de serviços urbanos* envolve vários aspectos, desde o esgotamento sanitário, a iluminação elétrica, até a coleta de lixo. É evidente que também há economias externas na execução de investimentos em saneamento. Estudos apontam uma relação direta entre uma maior provisão de esgotamento sanitário e menores taxas de mortalidade infantil²⁷ e outras doenças. Menores taxas de doenças aumentam a produtividade do trabalho, e, como resultado, a produtividade das empresas. Raciocínio similar é aplicado para as outras formas de infra-estrutura domiciliar. Portanto, uma cidade com maior disponibilidade de

²⁷ Simões e Leite (1994) concluem que a ausência de saneamento adequado e a qualidade do material utilizado na habitação continuam sendo fatores importantes relacionados à sobrevivência das crianças no País, particularmente no Nordeste – região que ainda continua apresentando proporção elevada na incidência de óbitos devido a doenças infecciosas e parasitárias.

infra-estrutura de serviços urbanos acarreta direta e indiretamente um melhor ambiente de negócios para as atividades produtivas.

O nível de provisão de infra-estrutura, de segurança, a rede de serviços de saúde e os gastos do governo local com bens públicos influenciam no bem-estar dos residentes das cidades, que, por sua vez, contribuem para o crescimento da região.

A provisão de serviços sociais, de forma neutra no espaço (ou seja, sem privilegiar grupos específicos, em detrimento de outros), deve ser pensada tanto nas áreas rurais como nas urbanas. As pessoas devem ser atraídas para as cidades pelas economias de aglomeração e não forçadas a sair pela falta de escolas, serviços de saúde e segurança pública nas áreas rurais (Banco Mundial, 2008).

Outro fator de produção importante é a *disponibilidade e o acesso à terra*. O ambiente físico pode ser determinante para o sucesso econômico e social da localidade – edificações para produção e armazenamento de produtos, e espaços para comercialização, por exemplo.

Essas infra-estruturas (de transporte, de comunicações, de energia e de serviços urbanos, terrenos e instalações) exercem um papel fundamental nas condições de articulação internas e externas aos municípios. A disponibilização e/ou o incremento das mesmas devem ser planejados visando à ampliação da acessibilidade e à integração espacial e produtiva.

De uma natureza distinta das infra-estruturas já vistas a **governança** e as instituições são, como frisado, outro fator importante para a promoção de um ambiente estimulante ao desenvolvimento de atividades produtivas. A estrutura de governança influencia positivamente o desempenho econômico em nível local com regras claras, instituições fortes, entre outras características que estão no centro da explicação do fato de algumas localidades serem mais prósperas do que outras. Existem várias dimensões da governança: instituições, facilidade de fazer negócios, finanças públicas, estrutura tributária, regulação de proteção ao meio ambiente, etc., e cada uma delas contribui de maneira distinta, mas conjunta, para o desenvolvimento da cidade.

Nesse ponto volta a se colocar a questão dos conflitos entre as dimensões do desenvolvimento sustentável. O grau das exigências legais, *fiscais, trabalhistas, ambientais, sanitárias e prediais* é visto muitas vezes como prejudicial ao desenvolvimento das atividades produtivas de uma região. Isso porque o conjunto de normas e de estruturas de um determinado local, pode, dependendo da sua forma de funcionamento, elevar os custos de transação a um ponto que dificulta o processo de crescimento e de desenvolvimento dos negócios. Porém, o liberalismo no cumprimento das normas tende a ter efeitos deletérios a médio e longo prazo, um ponto que será melhor tratado na Terceira Parte.

Em processos de desenvolvimento local e territorial, assim como em aglomerações produtivas, a governança²⁸ também é considerada como a existência de canais (pessoas físicas ou organizações) capazes de liderar e organizar atores, ou coordenar as ações em prol de objetivos comuns; ou promover processos de geração, disseminação e uso de conhecimentos (ROCHA, 2008).

A abordagem territorial do desenvolvimento²⁹, que inclui o desenvolvimento urbano, considera que a eficiência das atividades econômicas é condicionada pelos laços de proximidade e pelo fato de se pertencer a um espaço. Enfatiza, também, que os mercados são o resultado de formas específicas de interação social, resultantes da capacidade dos indivíduos, das empresas e das organizações locais construírem, historicamente, ligações dinâmicas. Assim, o desenvolvimento produtivo não depende apenas das empresas ou de produtores de um território, mas da presença de instituições de regulação, concertação e

²⁸ Em arranjos produtivos locais, Lastres e Cassiolato (2005, p. 13) consideram a existência de duas formas principais de governança: as hierárquicas e as não hierárquicas. As hierárquicas se referem à governança centralizada, na qual a autoridade é claramente internalizada dentro de grandes empresas, com real ou potencial capacidade de coordenar as relações econômicas e tecnológicas no âmbito local. Já a governança não hierárquica, corresponde à governança descentralizada, caracterizada geralmente pela existência de sistemas de micro, pequenas e médias empresas e outros agentes, nos quais nenhum deles é dominante.

²⁹ A abordagem do desenvolvimento territorial, baseada na junção de elementos das teorias de desenvolvimento endógeno-exógeno, fundamenta-se na utilização sustentável das potencialidades locais (recursos endógenos) junto à atração, à negociação e à captação de recursos exógenos como forma de promoção do desenvolvimento das atividades produtivas.

apoio no nível da economia territorial, dado o caráter locacional específico da produção. Em suma: a promoção de atividades produtivas depende da existência de um 'ambiente favorável' a isso (Ibid, 2008).

Nessa ótica, nos casos em que não exista um ambiente ou entorno político-institucional de fomento às atividades produtivas, é necessário promovê-lo. Nos casos em que já exista, é preciso fortalecê-lo.

Considera-se como ambiente institucional de apoio ao desenvolvimento de atividades produtivas os diversos serviços necessários ao funcionamento do empreendimento³⁰, incluindo os serviços de assistência empresarial nas mais diferenciadas áreas, tais como: acesso a mercados, marketing, *design*, tecnologia, inovação, assistência técnica, gestão empresarial, apoio jurídico, financiamento e crédito.

Nesse sentido, para a real existência de um ambiente favorável ao desenvolvimento produtivo, ressalta-se que esta infra-estrutura institucional de apoio deve também estar / ser acessível aos empreendedores de pequeno porte, assim como as ações e os serviços disponibilizados estarem adequados às necessidades desse tipo de empreendedores e dos sistemas de produção locais.

Quanto ao crédito, as linhas disponibilizadas precisam estar adequadas às necessidades específicas (como carência, montante disponibilizado, formas/parcelas de pagamento, desembolso no momento solicitado, juros, entre outros) dos empreendedores e produtores – que são bem diferenciadas, de acordo com a atividade produtiva.

A importância da cooperação entre as instituições regulatórias e de apoio³¹, além da cooperação horizontal (entre empresas ou produtores), e de coordenação entre os níveis institucionais é também enfatizada por Helmsing (1999). Para o referido autor, a formação de redes institucionais dá mais racionalidade sistêmica ao esforço, o que confirma a influência do meio institucional (interno e externo) na capacidade competitiva dos sistemas territoriais de produção.

³⁰ Entenda-se, neste documento, empreendimento como unidade produtiva, firma ou empresa.

³¹ Ver discussão específica na Terceira Parte.

Abramovay (2000) também corrobora o exposto ao afirmar que no atual contexto de globalização, a capacidade dos empreendimentos atenderem às novas demandas e conquistarem novos mercados está vinculada ao apoio institucional disponibilizado no território e à cooperação (interação) entre essas instituições e os atores territoriais.

Pelo exposto, a cooperação entre as instituições e os empreendedores locais é um elemento-chave na capacidade de desenvolvimento das cidades. Por esse motivo, faz-se mister a constituição e/ou o fortalecimento de instituições, em escala urbana, que exerçam as funções de regulação, concertação e apoio ao desenvolvimento produtivo.

Daí a importância do 'capital institucional'³² (presença e interação das instituições e organizações) na sustentabilidade dos processos de desenvolvimento (ROCHA, 2008). Para a referida autora, essa importância é ainda maior nos territórios de baixo dinamismo econômico.

O capital institucional se refere, principalmente, ao tipo de relação inter-organizacional e interinstitucional que prevalece³³, e não apenas ao número e ao tamanho das instituições e das organizações ou do volume das regulações. Daí se falar em 'qualidade' do tecido institucional e organizacional de um território (BOISIER, 1999).

Por outro lado, o ambiente local também é influenciado por fatores externos. Os movimentos da sociedade contemporânea, marcados por mudanças radicais nos processos produtivos, pela integração de mercados e pela importância crescente do conhecimento, das inovações tecnológicas e da informação, espalham-se em uma malha planetária e adquirem formas concretas na escala local. A dinâmica

³² De acordo com Rocha (2008), a noção de capital institucional pode ser vista sob a mesma ótica da de capital social (PUTNAM, 2000; ABRAMOVAY, 2002), que designa o conjunto de recursos – confiança, normas e sistemas – capazes de promover a melhor utilização dos ativos econômicos pelos atores (nesse contexto, pelas instituições e organizações territoriais), o que facilita ações coordenadas. Refere-se à capacidade dos atores estabelecerem relações de confiança, de cooperarem e de se associarem em torno de interesses comuns.

³³ Ou seja, refere-se à densidade do tecido organizacional e institucional – densidade originada das relações entre organizações e instituições.

socioespacial dos lugares se torna, cada vez mais, sujeita a condicionantes externos (CIDADE, 1999).

No que se refere à educação, como exposto anteriormente, maior nível educacional significa maior produtividade do trabalho e maiores forças de aglomeração relacionadas ao **capital humano**³⁴. Desse modo, uma cidade com maior estoque de capital humano possui maior capacidade de troca de informações e de geração de idéias entre seus cidadãos. A literatura econômica mostra que o capital humano é um dos principais motores do crescimento e desenvolvimento em nível local (CHOMITZ et al 2005; DA MATA et al, 2007).

Cidades produzem diferentes tipos de produtos (assim como realizam e desenvolvem diferentes tipos de serviços) e esse padrão de produção difere ao longo da hierarquia urbana. Os fatores que guiam tais distinções são, essencialmente, fundamentos que afetam os custos de transportes dos diferentes produtos, suas fontes de demanda e suas tecnologias de produção. A produtividade urbana é, da mesma forma, influenciada pela composição da atividade econômica (**estrutura econômica da cidade**). Uma concentração ou especialização em indústrias similares (*localization economies*) e uma diversificação da atividade econômica (*urbanization economies*) tendem a incrementar a produtividade das áreas urbanas.

Para Fujita e Thisse (2002), a riqueza de uma localidade está relacionada com o desenvolvimento de *clusters*³⁵ prósperos e competitivos de setores específicos de atividade econômica, assim como a existência de áreas urbanas diversificadas.

A diversificação das atividades econômicas é importante para evitar impactos oriundos de choques externos (exemplo: município dependente de uma só fábrica

³⁴ O capital humano se refere ao estoque de conhecimentos, habilidades e competências que possuem os indivíduos.

³⁵ *Clusters* industriais podem ser definidos como “uma concentração geográfica e setorial de empreendimentos, a partir da qual são geradas externalidades produtivas e tecnológicas. Partindo da idéia simples de que as atividades empresariais raramente encontram-se isoladas, o conceito de *cluster* busca investigar atividades produtivas e inovadoras de forma integrada à questão do espaço e das vantagens de proximidade” (CALDAS e MARTINS, 2004, p. 11).

de automóveis). São as chamadas **Economias de urbanização**, que evidenciam a importância da diversificação.

A especialização em setores econômicos acarreta benefícios tangíveis, tais como redução do custo de transporte, de comunicação, proximidade ao mercado de mão-de-obra etc. São as chamadas **Economias de localização**, que evidenciam a importância da especialização.

Além disso, tem-se as chamadas **Economias de aglomeração**, ou seja, “as vantagens oriundas da proximidade geográfica dos agentes, incluindo o acesso às matérias-primas, equipamentos, mão-de-obra e outros” (ALBAGLI e BRITO, 2003, p.07). Constitui-se em uma relevante fonte geradora de vantagens competitivas, por ampliar as possibilidades de sobrevivência e crescimento das empresas. No entanto, apenas a aglomeração das empresas não é condição suficiente para reduzir os custos de transação. Daí o papel relevante das instituições reguladoras, bem como de práticas sociais, na manutenção dos custos de transação em níveis baixos.

Isso é o que difere as economias de localização das economias de aglomeração: a primeira se refere às vantagens do agrupamento geográfico das empresas, que surgem da divisão setorial do trabalho; enquanto que as economias de aglomeração são as vantagens adicionais provenientes da concentração geográfica, que possibilitam a redução dos custos de transação – justamente a riqueza do compartilhamento de informações essenciais e as oportunidades de inovação³⁶ (HELMSING, 1999).

No campo teórico, diversos estudos sobre os processos de desconcentração e reestruturação (urbana e produtiva) buscaram esclarecer os efeitos destas mudanças. O foco de análise eram as instituições locais e regionais, como agentes da organização da produção, e a influência das inovações tecnológicas na configuração dos novos espaços produtivos. Entre esses teóricos destaca-se

³⁶ **Inovação**, segundo Lastres e Cassiolato (2005, p. 15), “é o processo pelo qual as organizações incorporam conhecimentos na produção de bens e serviços que lhe são novos, *independentemente de serem novos*, ou não, para os seus competidores, domésticos ou estrangeiros” (grifo nosso).

Lipietz (1988), que argumenta a necessidade de parceria entre empresas, sindicatos, universidades e governo local (OLIVEIRA, 2003).

A relação de confiança entre as empresas de uma aglomeração leva ao desenvolvimento de novas práticas negociais, principalmente coletivas. Essa 'atmosfera industrial' (também conhecida como entorno empresarial, meio inovador ou ambiente favorável ao empreendedorismo) é vista como a base de novas formas de cooperação entre as empresas, inclusive da constituição do ambiente institucional de fundo (ROCHA, 1998) – como abordado anteriormente.

Desse modo, os municípios precisam promover políticas públicas voltadas para diversificar e especializar atividades produtivas. Nos casos em que as atividades produtivas estiverem pouco estruturadas, as ações de desenvolvimento produtivo devem se concentrar na promoção do empreendedorismo e na dinamização socioeconômica, incluindo a diversificação produtiva. Quando as atividades produtivas já estiverem relativamente estruturadas, as ações de promoção devem estar voltadas à elevação dos níveis de especialização produtiva e de competitividade³⁷.

Ressalta-se também a importância do estímulo a atividades relacionadas às principais cadeias produtivas das cidades. A **agregação de valor** em atividades produtivas já existentes, como o beneficiamento de matérias-primas e a elaboração de novos subprodutos em uma mesma atividade / setor produtivo, permite a ampliação dos ganhos e uma maior geração de renda nos locais onde os mesmos são produzidos, reduzindo a transferência de ganhos para outras localidades que apenas beneficiariam ou agregariam valor nesses produtos.

Em relação às **amenidades** (condições de segurança, fatores climáticos e geográficos, coesão social e trânsito), assim como as externalidades, são fatores

³⁷ Na abordagem dos Arranjos e Sistemas Produtivos Locais, a **competitividade** da empresa “não depende apenas de sua conduta individual, mas também de variáveis macroeconômicas, político-institucionais, reguladoras, sociais e de infra-estrutura, em níveis local, nacional e internacional. Supõe que o aproveitamento das sinergias coletivas geradas pelas interações entre empresas e destas com os demais atores do ambiente onde se localizam – envolvendo cooperação e processos de aprendizado e inovação interativos – são determinantes da competitividade desses aglomerados produtivos” (LASTRES e CASSIOLATO, 2005, p. 8).

que contribuem para a migração e mobilidade de pessoas e firmas. São os principais determinantes da qualidade de vida da localidade.

O **padrão de crescimento das cidades** também é uma variável importante. No caso brasileiro, as cidades médias (com população entre 100 mil e 500 mil habitantes) apresentaram um elevado crescimento econômico (em termos reais) no período de 2002 a 2005, no PIB e no PIB *per capita*. Observa-se que o crescimento populacional também foi mais elevado nessa categoria de cidades.

O perfil do crescimento econômico das cidades pode favorecer a distribuição de renda da localidade, trazendo benefícios gerais para a população e para as empresas. Por perfil de crescimento, entende-se o quanto o crescimento econômico favoreceu o crescimento de renda da parcela menos abastada da população. O crescimento econômico é tido como “pró-pobre” se houve um aumento da renda dos mais pobres acima da elevação da renda média. Um crescimento econômico do tipo pró-pobre pode ser visto como um instrumento efetivo de distribuição de renda e de redução da pobreza.

A Tabela III evidencia os tipos de crescimento pró-pobre, não pró-pobre e empobrecedor, nas capitais brasileiras, na década de 1990, evidenciando a ocorrência dessas categorias nas capitais (em porcentagem) e a proporção de pobres em relação à população total.

Tabela III – Brasil – Crescimento nas capitais (1991-2000)

“Qualidade” de crescimento	Número de capitais	Proporção de capitais	Proporção de Pobres	Proporção da População
Pró-pobre	0	-	-	-
Não pró-pobre	14	51,85%	45,76%	45,08%
Empobrecedor	5	7,41%	26,87%	32,45%
Inconclusivo	8	29,63%	27,37%	22,47%
Total	27	100%	100%	100%

Fonte: Rezende et al, 2008.

É válido ressaltar a importância de **políticas nacionais** para o ambiente municipal empresarial e produtivo. Um aumento na taxa de juros pelo Banco Central irá encarecer o crédito e afetar as atividades produtivas que dependem mais dos

gastos dos consumidores. Uma valorização na taxa de câmbio afeta as empresas exportadoras, etc.

O **potencial de mercado** é mais um fator importante para a competitividade das cidades, em termos de ambiente de incentivos aos negócios. Precisamente, o potencial de mercado para uma empresa não se restringe somente aos residentes no município. Há oportunidades para comercialização com municípios vizinhos e até com outros países. O potencial de mercado “amplo” que as cidades oferecem a suas empresas é um fator importante para o sucesso das últimas.

Quanto à **inovação** e a sua relevância para o desenvolvimento produtivo, ressalta-se a existência de diversos estudos, a partir dos anos 1980 que discutem o caráter localizado e específico dos processos de aprendizado e de inovação (CASSIOLATO, 1998). Como ciência, destaca-se a economia da inovação, que privilegia o papel do ambiente e da interação entre diferentes agentes, como elemento de promoção da inovação.

Dentre esses teóricos, sobressaem-se os da escola neo-schumpeteriana que consideram que a inovação (aplicação e difusão de técnicas específicas na esfera produtiva) está fortemente determinada pelas condições sociais (VIOTTI et al, 1997, p.38). Nessa concepção, o conhecimento tácito³⁸ adquire significativa importância, bem como as instituições e organizações, suas políticas e todo o ambiente sociocultural onde se inserem os agentes econômicos.

Inovação não significa apenas a criação ou produção de algo absolutamente novo. Inovação é também o processo pelo qual os empreendimentos implantam o desenvolvimento e a produção de bens e serviços que sejam novos para eles, mesmo que não seja algo novo para seus concorrentes.

Nesse contexto, Albagli e Brito (2003) evidenciam a existência de quatro tipos básicos de inovação, sendo dois relativos ao escopo e dois relativos ao objeto: os

³⁸ Albagli e Brito (2003) conceituam **conhecimento tácito** como o conhecimento que reside em crenças, valores, saberes e habilidades do indivíduo ou organização. É originado da história e cultura do território, dos valores comuns e dos códigos de comportamento social. O aprendizado interativo é a principal forma de transmissão desse conhecimento.

dois tipos relativos ao escopo são o radical e o incremental; quanto ao objeto, tem-se as inovações de produto e/ou processo e organizacional.

A inovação radical é aquela relacionada ao desenvolvimento de um novo produto, processo ou forma de organização da produção inteiramente nova. A inovação incremental refere-se à introdução de qualquer tipo de melhoria em um produto, processo ou organização da produção, sem que haja uma alteração substancial na estrutura industrial. Esse tipo de inovação pode gerar maior eficiência, aumento da produtividade e da qualidade, redução de custos e ampliação das aplicações de um produto ou processo.

Já a inovação de produto e/ou processo traduz-se na utilização do conhecimento sobre novas formas de produzir e comercializar bens e serviços. Por fim, a inovação organizacional é aquela decorrente da introdução de novos meios de organizar a produção, distribuição e comercialização de bens e serviços.

No entanto, ressalta-se que a busca pela qualidade da produção e pela adequação às demandas dos mercados exige um processo de inovação continuado. Por isso afirma-se que a sustentabilidade dos empreendimentos urbanos está diretamente vinculada à capacidade inovativa dos mesmos, ou seja, a capacidade que as empresas e as instituições locais, individual e coletivamente, possuem de inovar.

Para Lastres (2004), o aprendizado, que se baseia na acumulação das competências das empresas, é um dos principais instrumentos para a promoção do desenvolvimento produtivo. Daí a importância dos estímulos aos diferentes processos de aprendizado e de difusão do conhecimento. A **formação de redes** de diferentes agentes, que visam intensificar o processo de aprendizado interativo na pesquisa, desenvolvimento, produção e comercialização de bens e serviços, é uma estratégia que pode ser adotada nas diversas atividades produtivas urbanas.

Outro elemento a ser destacado numa estratégia de desenvolvimento é o *incentivo à cultura, como forma de incrementar o capital social das cidades*. As práticas e os atributos culturais compõem e enriquecem o tecido social urbano, e por isso precisam ser reconhecidos e valorizados. O primeiro passo está na valorização da

identidade cultural, ou seja, no reconhecimento das capacidades individuais e coletivas que se manifestam nas práticas e tradições culturais locais – também chamados de ativos culturais.

Essa valorização, além de promover o fortalecimento social, pode se converter em benefícios econômicos, por meio da geração de renda por agregação de valor aos produtos locais. Junto às práticas de produção sustentáveis, constituem-se em vantagens comparativas significativas.

Para finalizar esta seção, pode afirmar que a ampliação da capacidade produtiva de uma cidade está vinculada a esse entorno favorável, caracterizado pelo provimento dos recursos necessários à produção. Para isso, torna-se fundamental a instalação, a ampliação ou o incremento da infra-estrutura institucional de apoio ao desenvolvimento das atividades produtivas, ou seja, os diversos serviços necessários ao funcionamento do empreendimento, quais sejam: capacitação, orientação empresarial, acesso a mercados, marketing, design, inovação e adequação tecnológica, assistência técnica, gestão empresarial, apoio jurídico, financiamento e crédito.

A referida infra-estrutura institucional de apoio é base para a ampliação da densidade dos empreendimentos urbanos (micro e pequenas empresas ou produtores de pequeno porte), no sentido de os mesmos se beneficiarem das vantagens de uma aglomeração produtiva, como maior produtividade e difusão mais rápida da informação e do conhecimento.

No que se refere à estrutura física e à logística de base, torna-se fundamental a ampliação e o incremento da infra-estrutura necessária à produção, individual (interna ao empreendimento) e coletiva (externa ao empreendimento).

Destaque especial é dado à importância da viabilização do acesso ao crédito, que atenda às necessidades específicas dos empreendedores e produtores, e que esteja disponível no momento adequado a eles.

Por outro lado, tem-se a necessidade de ampliação da **capacidade inovativa das cidades**, mediante a disponibilização de alternativas técnicas, financeiras, organizativas e gerenciais de seus recursos humanos e produtivos para a

geração, transferência, assimilação, adaptação e introdução de novas tecnologias na prática social. Soma-se a isso o estímulo aos diferentes processos de geração, difusão e uso de conhecimentos.

Outra estratégia é o apoio a atividades produtivas consideradas ‘vetores de desenvolvimento’, ou seja, com maior potencial de alavancagem para fins do desenvolvimento.

Dentre os aspectos relacionados à dimensão cultural, destaca-se a importância do apoio aos empreendimentos que valorizem e incorporem práticas e conhecimentos culturais locais. Ou seja, valorizar as potencialidades endógenas e as culturas locais, buscando agregar valor aos produtos e serviços de caráter local, em especial os que valorizem a biodiversidade e a sociodiversidade.

No que diz respeito à sustentabilidade ambiental das atividades produtivas, é importante que as atividades urbanas introduzam em seus processos produtivos práticas sustentáveis e técnicas de produção mais limpa, que racionalizem e reduzam o consumo de recursos naturais; bem como reduzam e reutilizem os resíduos, efluentes e emissões produzidas. Soma-se a importância da destinação adequada dos resíduos gerados. Além disso, no caso de atividades produtivas que degradem o meio ambiente, são fundamentais ações de prevenção de impactos e recuperação ambiental.³⁹

2.4. Os negócios e o desenvolvimento urbano sustentável.

Considerando o exposto anteriormente, esta última seção da Segunda Parte tem o sentido de realizar uma breve reflexão sobre alguns pontos, com o propósito de preparar a exposição da Terceira Parte – Negócios Sustentáveis.

O primeiro ponto tem o sentido de registrar não apenas o amplo espectro de interações favoráveis que as cidades propiciam aos negócios, mas o fato de esta percepção estar hoje amplamente disseminada entre os estudiosos. À vista de todas as potencialidades expostas, fica também evidente a responsabilidade dos

³⁹ Ver discussão mais detalhada na Terceira Parte.

governos (sem ignorar a dos próprios empreendedores/empresários), em cada caso, na transformação em realidades concretas daquilo que ainda for apenas possibilidade.

Ainda em termos da ação dos governos, sua responsabilidade na promoção da sustentabilidade das cidades é ainda maior que aquela relativa à facilitação dos negócios. Nesse sentido, fica também evidente que a contribuição dos negócios, no que se refere estritamente às conseqüências do seu funcionamento, embora fundamental, é apenas parte da solução e, talvez, nem sempre a parte maior. Outras dimensões de sua contribuição, nos campos político e da assim chamada responsabilidade social das empresas, serão vistas mais adiante.

Os pontos seguintes são de natureza distinta, para sublinhar ausências.

O primeiro diz respeito ao não tratamento, neste documento, da temática das redes urbanas e da hierarquia urbana brasileira. Embora importante na reflexão sobre as atividades produtivas urbanas, a sua assimilação na proposta da pesquisa iria demandar uma quantidade de recursos (incluindo o tempo) que não foi possível mobilizar adequadamente. Nesse sentido, essa reflexão terá que ser feita, na medida do possível, ao longo das próximas etapas do trabalho.

Associado a esse ponto, cabe registrar a carência de estudos sobre as estruturas econômicas concretas das cidades, sua diferenciação segundo porte, posição na rede urbana do país, etc. Também nesse ponto, o projeto continuará a buscar referências capazes de dialogar com os progressos que serão feitos, em particular na fase de interpretação dos resultados das pesquisas de campo.

Finalmente, mas muito importante, o registro da escassez de estudos sobre as atividades urbanas que não configuram casos de arranjos produtivos locais, de *clusters*, amplamente contemplados na literatura. Essa carência é um estímulo ao trabalho a ser realizado, haja vista que o avanço nessa direção poderá abrir perspectivas novas de conhecimento sobre a dinâmica econômica dos micro e pequenos negócios urbanos, foco desta pesquisa.

Terceira Parte – Negócios Sustentáveis

A assimilação e generalização da noção de Desenvolvimento Sustentável (DS), com seus três pilares, econômico, social e ambiental, mais a condicionante cultural, permitiu – com as devidas adaptações – a sua extensão lógica, saindo do âmbito geral de uma formação social, para o âmbito da ação de atores individuais. Pode-se mesmo dizer que isso foi uma exigência, já que a insustentabilidade ou a sustentabilidade do desenvolvimento do mundo, de um país ou de uma região, ocorre como consequência das ações desse atores.

Nesse sentido, a extensão conceitual mais notória, não por acaso, é aquela que se refere à noção de *Negócios Sustentáveis*, podendo-se notar algumas mudanças, relativamente aos pilares do DS, tal como definidos anteriormente.

A primeira acontece necessariamente em razão das diferenças dos “sujeitos” envolvidos em cada caso. No caso do DS, o sujeito é assumido como sendo a sociedade, isto é, a organização social que abriga os indivíduos que dela fazem parte, que são os beneficiários do desenvolvimento. Nesse caso, as proposições têm basicamente o sentido de afirmar os deveres dessa organização social, como sendo a outra face dos direitos das pessoas. É claro que os deveres das pessoas e das organizações existentes na sociedade estão lá, embora implícitos, mas o foco está dirigido em grande medida para o Estado, como responsável, inclusive, pela elaboração das leis e pelo trabalho de fazer com que as leis sejam cumpridas.

Dessa forma, na adaptação do conceito para um ator individual, neste caso, “os negócios”, algumas das proposições deixam de fazer sentido, como a responsabilidade pela garantia de “acesso à justiça e segurança”, enquanto outras sofrem pequenas adaptações.

Esta Terceira Parte do presente documento trata de expor as orientações conceituais da pesquisa relativamente à noção de “negócios sustentáveis”, estabelecendo também algumas das linhas de abordagem do fenômeno dos micro e pequenos negócios, objeto precípuo do presente projeto.

3.1. Os Pilares da Sustentabilidade

3.1.1. A Dimensão Econômica.

Entre as adaptações sofridas pelo componente desenvolvimento econômico do conceito de DS, a mudança mais relevante é aquela que faz com que o pilar do “desenvolvimento econômico” seja substituído pela noção de “sustentabilidade econômica”, noção esta que pode facilmente ser assumida como idêntica ao tradicional conceito de “viabilidade econômica”. A diferença entre desenvolvimento econômico e sustentabilidade econômica pode ser sutil, o mesmo acontecendo em termos da diferença entre esta e a noção de viabilidade econômica. Mas quando a idéia de desenvolvimento é contrastada com a de viabilidade, parecem surgir diferenças mais nítidas, com a primeira colocando desafios que vão além da simples viabilidade.

No contexto desta pesquisa será adotada para a dimensão econômica do negócio a noção de desenvolvimento, enunciada anteriormente, com as devidas adaptações:

o desenvolvimento econômico consiste na articulação dos movimentos de:

- i. aumento da produtividade dos fatores de produção, decorrente de um processo que combina investimento, inovação tecnológica, capacitação produtiva e gerencial, especialização, diversificação e ampliação da produção;
- ii. difusão dos ganhos de produtividade para o conjunto da sociedade.

Com essa definição, fica claro que o sentido dos programas de apoio e fomento é buscar, na dimensão econômica, os meios de alavancar a produtividade dos micro e pequenos negócios, tendo como perspectiva a difusão dos ganhos resultantes para o conjunto da sociedade.

Esse aumento de produtividade, no âmbito estritamente econômico, tal como aqui conceituado, tem como focos privilegiados os seguintes campos, que, embora indicados de forma individual, estão estreitamente articulados:

- a) inovação tecnológica⁴⁰, de produtos/serviços ou processos
- b) capacitação
- c) desenvolvimento da capacidade de gestão
- d) racionalização da utilização dos recursos
- e) ampliação de mercados

3.1.2. A Dimensão Social

No segundo pilar do DS, as adaptações feitas levam a considerar que para os negócios sustentáveis,

o desenvolvimento social envolve:

- I. nível de remuneração dos trabalhadores adequado à sua manutenção com dignidade (incluindo a família); condições de higiene e segurança no trabalho; possibilidades de crescimento profissional; liberdade de associação e representação sindical;
- II. apoio à escolarização e capacitação profissional dos trabalhadores e sua família; à sua participação em programas de saúde, esportes, lazer e cultura; apoio ao desenvolvimento das comunidades da sua área de influência; participação social e política;
- III. ausência de discriminação de qualquer espécie: gênero, raça ou etnia, idade, orientação religiosa ou sexual, deficiência física ou mental.
- IV. cumprimento das normas e responsabilidades junto aos diversos órgãos de regulação e fiscalização do Estado (trabalhistas, previdenciárias, urbanísticas, sanitárias, fiscais, etc.)

Dois pontos merecem ser ressaltados: a participação política dos empresários em movimentos, articulações, associações e órgãos de classe, e o cumprimento das normas e responsabilidades frente aos órgãos de regulação e fiscalização do Estado. A discussão deste segundo ponto será deixada para a seção seguinte, em que a idéia de duas opções de estratégia para os micro e pequenos negócios será tratada.

⁴⁰ Vale recordar que o conceito de inovação não envolve ineditismo.

A participação política dos empreendedores na defesa de seus interesses individuais e de classe, o associativismo empresarial, é, por seu turno, uma questão que deverá merecer uma atenção particular da pesquisa, em função da concepção de programa de fomento que se tem em vista. Nessa concepção, a unidade de abordagem não é o negócio tomado individualmente, mas sim a atividade produtiva que este negócio integra.

Nesse sentido, a capacidade dos empreendedores participarem em articulações e movimentos, a capacidade de cooperação em torno de objetivos comuns, é um fator da maior importância, cuja ausência tende a inviabilizar toda a proposta.

3.1. 3. A Proteção Ambiental

No caso desta terceira dimensão de um negócio sustentável, nenhuma alteração precisa ser feita no enunciado anterior:

a proteção ambiental - envolvendo a preservação dos recursos vivos, da diversidade genética e dos processos ecológicos - diz respeito não apenas à não degradação do ambiente existente, mas também à recuperação possível daquilo que já foi degradado.

Nesse ponto cabe fazer uma apreciação mais longa sobre como a proteção ambiental deve se colocar para um negócio e para um programa de fomento, haja vista a disponibilidade de avanços conceituais e metodológicos valiosos a respeito de como traduzir esse preceito na prática. Esses avanços encontram-se englobados na noção de Produção mais Limpa, ou P+L, exposta a seguir.

A – Introdução à P+L

A partir da metade do século XX, a preocupação da sociedade com os impactos gerados sobre o meio ambiente pelas empresas, tem crescido e se difundido continuamente, tendência que se reflete no relativo aumento da severidade da legislação ambiental em todo o mundo.

Fazendo um histórico da postura das empresas, observa-se que na década de 50 ela consistia na ignorância dos problemas relativos ao meio ambiente, uma vez

que não estava na pauta as discussões sobre os impactos da poluição sobre a saúde e o meio ambiente. Já nos anos 1960 surge a abordagem de diluição e dispersão da concentração dos poluentes, por exemplo, construindo grandes chaminés para emissão de poluentes industriais ou emissários submarinos para despejar esgotos em alto mar (Dias, C & Pires, S., 2005).

Reconhecida a fragilidade dessa abordagem e a capacidade limitada da natureza absorver os poluentes da natureza, na década de 70 os esforços foram no sentido de estabelecer normas e leis ambientais para regulamentar a emissão de substâncias tóxicas. Para atender à legislação, foram sendo introduzidos sistemas de tratamento dos poluentes. Segundo Dias e Pires (2005) as empresas passaram a adotar sistemas e tecnologias para o controle e o tratamento dos resíduos, efluentes e emissões gerados nos processos produtivos. Tais tecnologias são conhecidas como técnicas de fim de tubo (*end of pipe*), ou seja, lidam com os resíduos no final dos processos produtivos.

Tal estratégia foca nas técnicas de controle dos poluentes e inclui o tratamento dos resíduos gerados, reciclagem, modificação dos processos para reduzir o volume de resíduos, etc. O objetivo é de modificar o resíduo gerado de modo a atender à legislação vigente e transformar certas formas de poluição em diferentes formas que causem menores impactos.

É importante relacionar essa estratégia com a forma como a gestão ambiental pública brasileira, tradicionalmente, tem gerido os sistemas produtivos, qual seja, priorizando a abordagem do comando e controle (C&C). Esta abordagem baseia-se na criação de dispositivos e exigências legais (comando) e de mecanismos para garantir o seu cumprimento (controle). No caso do Brasil, a abordagem de comando e controle tem se caracterizado por não integrar os fatores ambientais e por desenvolver ações pontuais, lidando com as atividades impactantes de forma isolada. Dessa forma, a legislação ambiental brasileira, ainda hoje, exige o cumprimento de padrões de emissão e de qualidade ambiental por meio de medidas corretivas de controle de poluição (fim de tubo), o que não estimula a prática inovativa e o aumento da ecoeficiência dos processos produtivos.

Além disso, o tratamento dos poluentes no final do processo não agrega nenhum valor ao negócio e, portanto, tem sido associado a altos custos para as empresas e à pouca eficiência.

Diante das críticas ao modelo, os anos 90 foram marcados pela tendência de substituição das técnicas de fim de tubo pelo conceito de prevenção da poluição por meio da utilização eficiente dos recursos – conceitos como eco-design, eco-eficiência, entre outros, surgiram no âmbito do conceito de desenvolvimento sustentável como forma de integrar o desempenho econômico e ambiental.

Em 1989, o *United Nation Environmental Program* (UNEP), conceitualizou o termo Produção Mais Limpa (*Cleaner Production*) e iniciou um trabalho de divulgação do conceito, intercâmbio de informações, capacitação e assistência às organizações e difusão da estratégia da Produção mais Limpa (P+L).

A P+L está relacionada com a melhoria do desempenho econômico das empresas ao mesmo tempo em que busca reduzir impactos negativos sobre o meio ambiente. De acordo com a UNEP, a P+L consiste na aplicação contínua de uma estratégia de prevenção ambiental aplicada aos processos, produtos e serviços de modo a permitir o crescimento econômico sem prejuízo ao meio ambiente.

Essa nova abordagem tem como foco a preservação do meio ambiente, do consumidor e da comunidade e, ao mesmo tempo, busca o crescimento sustentável das organizações. Para isso a abordagem inclui tanto os aspectos materiais (matéria-prima, equipamentos) como os aspectos tecno-gerenciais (tecnologia, gerenciamento, desenvolvimento humano), estando presente em toda a cadeia produtiva e de serviços.

A P+L é uma ferramenta de gestão que pressupõe que cada ação reduz o consumo de energia e matéria-prima, previne ou reduz a geração de resíduos, resultando em aumento da produtividade e benefícios financeiros para a organização. O objetivo é de minimizar ou eliminar a geração de poluentes na sua origem, o que vai implicar na redução dos custos com a implantação de equipamentos para o tratamento de poluentes ao final do processo.

B – Dificuldades e barreiras para a P+L.

Como salienta Silva (S/D), já existem diversas iniciativas voltadas para a P+L no Brasil, com resultados concretos e demonstrando que essa estratégia gera benefícios ambientais e econômicos, porém, o autor aponta barreiras encontradas para sua adoção, bem como o pouco conhecimento do setor produtivo das vantagens e limitações existentes no processo de adoção da estratégia. Para o autor, a questão do financiamento é uma das grandes barreiras para a adoção da Produção mais Limpa no Brasil.

A UNEP reconhece que os países em desenvolvimento precisam de apoio para a introdução da P+L em seus processos produtivos e para isso lançou um projeto sobre estratégias e mecanismos para promoção da P+L em países em desenvolvimento. Como resultado, a UNEP tem realizado esforços no sentido de mostrar às organizações financeiras como avaliar os méritos das propostas de investimento em P+L e já se pode observar o financiamento e apoio a projetos, porém, a maioria na forma de assistência técnica e de capacitação, o que reflete que não há projetos para aquisição de tecnologias mais limpas (Silva, S/D: 05).

A partir da análise da oferta de recursos disponíveis para P+L no Brasil, bem como da dinâmica do direcionamento desses recursos, o estudo aponta alguns aspectos que refletem a problemática do financiamento no país:

- Carência de linhas de financiamento específicas para a P+L ou de oferta de melhores condições para projetos nesta área⁴¹;
- Dificuldades de acesso às linhas de financiamento por parte das micro, pequenas e até das médias empresas;
- Os encargos financeiros altos, as taxas de juros e a alta exigência burocrática desmotivam os empresários a realizarem investimentos ambientais, principalmente nos casos das micro e pequenas empresas;

⁴¹ O Banco do Brasil está listado no estudo como possível financiador por meio do FCO empresarial e do PROGER.

- Muitos recursos são direcionados apenas para assessoria técnica, não contemplando todas as etapas da P+L;
- Os mecanismos de divulgação de recursos de acordos multilaterais, bilaterais e de doações são insuficientes, uma vez que muitas empresas que poderiam se favorecer desses recursos, não sabem da existência ou têm dificuldades de acessá-los.

Como resultado da análise das barreiras, observa-se ser necessário disseminar a estratégia da P+L, fazendo com que todos os atores envolvidos compreendam os benefícios ambientais e econômicos que a iniciativa proporciona. Nesse contexto geral, sobressai o caso da maioria das pequenas empresas que, segundo estudo do BNDES (2001), não adotava qualquer prática de gestão ambiental, enquanto a maioria das grandes empresas já adotam: no escopo de 1158 empresas, 57,5% das pequenas não adotam qualquer prática de gestão ambiental, enquanto só 5,3% das grandes empresas ainda não adotavam tais práticas.

No universo dos pequenos a barreira da falta de recursos financeiros se potencializa; porém, um estudo da USP realizado por Figueiredo (2004), aponta que os custos, o tempo e outros impactos não explicam totalmente porque as pequenas e médias empresas não têm adotado a ferramenta num nível significativo. A falta de entendimento e a baixa interpretação por parte dos proprietários, gerentes e operadores dessas empresas pode justificar tal fato. Portanto, seria a falta de conhecimento a grande barreira.

C – Breves considerações de síntese sobre a P+L.

Nesse sentido, além das soluções que estão no âmbito do financiamento das ações (linhas de financiamento para esse fim, taxas de juros especiais, flexibilidade nas exigências e garantias), observa-se nos estudos a necessidade de construção de uma relação entre as políticas públicas, a discussão ambiental e o conceito de Produção mais Limpa, uma vez que há hoje um distanciamento entre o processo de evolução da gestão ambiental no país e as tendências conceituais baseadas na P+L.

Por outro lado, especialmente no caso das pequenas empresas, percebe-se que uma parte significativa das barreiras está relacionada com a falta de informação e a educação dos envolvidos, sendo imperativa a divulgação do conceito, de seus benefícios econômicos, sociais e ambientais que ultrapassam o universo da empresa.

Nesse sentido, o conceito de produtividade é uma peça chave para a divulgação da ferramenta da P+L, uma vez que ela é uma prática completa em termos de opção para otimização dos processos produtivos e melhoria contínua dos mesmos. Operando nos pontos fundamentais que levam a um crescimento da produtividade (qualidade, planejamento, segurança, etc), a aplicação da P+L gera um aumento da produtividade pela (1) diminuição dos desperdícios econômicos e (2) por sua utilização como estratégia de marketing.

Diferentemente do conceito amplo de desenvolvimento sustentável, o conceito de Produção mais Limpa como ferramenta aplicável ao universo produtivo em todas as suas fases, pode ser gerador de inovação e competitividade para as empresas. Portanto, enquanto um conceito que opera na lógica das mesmas, o conceito de P+L tem o potencial de ser melhor aplicável às suas realidades – diminuição dos desperdícios (de matérias-primas, água, energia) que gera a redução de custos e a identificação de oportunidades de negócios.

3.1.4. Identidade Cultural

Nesta quarta dimensão não há, em princípio, adaptações a serem feitas, permanecendo a formulação anterior:

o respeito à identidade cultural tem um caráter de condição essencial para a sustentabilidade do desenvolvimento, já que é ela que articula nos indivíduos pertencentes a uma comunidade, a um povo, o duplo sentido do existir humano: o natural e o histórico.

Do ponto de vista dos micro e pequenos negócios que, por definição, dificilmente irão atuar em um ambiente cultural muito diferenciado daquele de sua origem, essa prescrição pode até parecer ociosa. Cabe considerar, contudo, que o investimento na preservação e no fortalecimento da identidade cultural das

comunidades onde atuam é um fator de fortalecimento dos negócios e, eventualmente, de abertura de novas perspectivas para o seu desenvolvimento.

3.2. Os tipos de negócios e suas estratégias de desenvolvimento

Embora na Proposta da Pesquisa, e neste seu Marco Teórico, a expressão “micro e pequenos negócios” seja recorrentemente empregada, até o momento não houve nenhuma preocupação em esclarecer o seu significado. Isso não é nem casual, nem uma falha metodológica.

Como é sabido, não há uma conceituação amplamente aceita de micro, pequena, média ou grande empresa, havendo, isso sim, na maioria das vezes, por razões *ad hoc*, o estabelecimento de critérios de classificação que possibilitem analisar, tributar, financiar as empresas de forma diferenciada em função do seu tamanho.

Assim sendo, cabe neste momento, adiantar a visão com a qual a Pesquisa inicia a sua abordagem dos “micro e pequenos negócios”, sem pretender que ela venha a se constituir numa conceituação desse objeto. Ela é um ponto de partida, julgado útil para os propósitos que se tem.

*Esses propósitos dizem respeito à investigação da lógica de funcionamento de tais negócios, com o objetivo de avançar na compreensão dos espaços que podem ser explorados por programas de apoio ao seu desenvolvimento sustentável. Nesse sentido, a variável básica considerada para a elaboração de uma tipologia **inicial** é a situação do negócio em termos de sua capacidade de experimentar um processo de desenvolvimento sustentável, na linha exposta acima.*

Nesse sentido, a Pesquisa propõe-se a considerar três tipos de negócio:

- a) subsistência precária
 - o são negócios que, no estágio em que se encontram, apenas propiciam a sobrevivência precária dos trabalhadores neles engajados; essa precariedade tem, então, um duplo sentido: precariedade das condições de sobrevivência das pessoas, precariedade das condições de sobrevivência do negócio.

b) simples reprodução

- o negócios onde os resultados econômicos são suficientes para garantir um padrão de vida “razoável” e “estável”⁴² para as pessoas que dele participam; possui também condições de competitividade para continuar a gerar esse tipo de resultados.

c) reprodução ampliada

- o neste tipo há uma geração de excedente capaz de sustentar um processo de crescimento/desenvolvimento dos negócios no longo prazo.

Há, naturalmente, algumas hipóteses subjacentes a essa proposta. A primeira é que a essas diferentes situações correspondem problemas, oportunidades e lógicas de funcionamento suficientemente distintas para justificar a tipologia, que precisam ser conhecidas e compreendidas. A segunda, sem querer com isto significar uma imposição teórica à realidade, é a idéia de que, em geral, os empreendedores almejam transitar de um tipo de negócios para outro: do **a**, para o **b**, do **b** para o **c**.

Se a Pesquisa tiver êxito na investigação da primeira hipótese, e se a segunda puder ser validada, pode-se chegar a um conhecimento melhor estruturado sobre as condições desse trânsito. Nesse sentido, este documento traz, como **Anexo**, algumas reflexões que serão consideradas quando dessa investigação.

Uma questão transversal aos três tipos de negócio considerados diz respeito às diferenças de gênero entre os empreendedores. Na análise dos negócios urbanos, que são o foco da pesquisa, deve-se estar atento não simplesmente à presença ou ausência de mulheres, mas, indo além, é preciso buscar entender o que a presença ou ausência delas significa em, pelo menos, dois níveis.

⁴² A “razoabilidade” e “estabilidade” são noções que irão, no momento oportuno, adquirir conteúdo operacional.

Primeiro, as implicações da presença feminina no universo dos negócios, comparativamente àqueles administrados por homens. Conforme alguns trabalhos têm demonstrado (Kon, 2008; Farah, 2004), a presença das mulheres nos denominados setores informais é importante e deve ser considerada. Assim como os aspectos relativos às diferenciações culturais devido ao tamanho dos negócios, tamanho das cidades, regiões do Brasil, etc, as questões de gênero devem ser contempladas em suas especificidades, pois as diferenciações resultantes das posições de homens e mulheres na sociedade podem gerar impactos fundamentais nas realidades dos negócios, tanto negativos quanto positivos.

Um segundo nível é o das implicações desse protagonismo para a posição da mulher enquanto indivíduo e, também, em sua inserção familiar – especialmente no caso daquelas que são “chefes de família”. Vista a fundamental importância da atuação profissional para a autonomia dos indivíduos, construção da sua identidade, reconhecimento social, quais as implicações do exercício do papel de empreendedora, do próprio desempenho nos/dos negócios, para a visão que ela tem de si, para a forma com que ela estrutura o conjunto de dimensões que compõe sua realidade familiar e social.

Na seqüência desse raciocínio, cabe situar agora uma linha de reflexão, adotada pela Pesquisa, a respeito de estratégias de desenvolvimento abertas a micro e pequenos negócios como os aqui considerados.

É bem conhecida a visão de diversos economistas e agências internacionais a respeito de uma pretensa incompatibilidade entre o cumprimento das normas trabalhistas, fiscais, e mesmo ambientais, e a possibilidade dos pequenos negócios serem competitivos. Essa visão propugna uma presença menor do Estado na regulação das condições de funcionamento da economia, e uma conseqüente maior liberdade de ação e maior discricionariedade do capital na condução dos negócios. Isso equivale a rebaixar os patamares de direitos dos trabalhadores e abrir caminho para um processo acelerado de concentração de renda, configurando um modelo de desenvolvimento que é em tudo oposto à sustentabilidade.

No plano dos pequenos negócios, que entram nessas argumentações como avalistas da necessidade do rebaixamento das normas, isso equivale à proposição de que o único caminho para a sua sobrevivência é a da precarização das condições de operação, com informalização dos vínculos de trabalho, sonegação de impostos e degradação ambiental. Esse tipo de estratégia de busca de competitividade passou a ser conhecido na literatura econômica como a estratégia do “caminho por baixo” (*low road*), onde é pela via da compressão dos custos diretos de produção que se busca sobreviver.⁴³

No entanto, essa mesma literatura vem reportando exemplos de uma outra possibilidade, em que a ação fiscalizadora do Estado é combinada com a atuação de agências de fomento, com resultados que fazem os pequenos negócios passarem a transitar “por cima” na estrada do desenvolvimento (*high road*). A lógica dessa estratégia é que ela trabalha o crescimento da produtividade, via maior capacitação e adesão dos trabalhadores, melhor aproveitamento de equipamentos, instalações e insumos, desenvolvimento da capacidade de gestão do negócio, levando a reduções de custos e ganhos maiores e mais sustentáveis no longo prazo.

Quando se frisou, acima, a importância de se ter um ambiente institucional que facilite a articulação entre o Estado e os atores da sociedade, uma das questões a que esse comentário estava dirigido é justamente à necessidade de cooperação entre as instituições regulatórias e de inspeção, de um lado, e as entidades de apoio, de outro. A articulação de procuradores do Ministério Público, e/ou de fiscais do trabalho, da receita, da prefeitura, com programas de assessoria técnica, financiamento, apoio à gestão etc., é a estratégia de intervenção que mais tem dado resultados positivos. Nem o modelo repressivo, de aumento dos custos da irregularidade (e.g., multas), nem o modelo pedagógico, isoladamente, tem se

⁴³ Cf. Almeida, M. *Além da informalidade: entendendo como os fiscais e agentes de desenvolvimento promovem a formalização e o crescimento de pequenas e médias empresas*. Ipea. Texto para Discussão 1.353. Rio de Janeiro, agosto de 2008.

mostrado eficazes para impulsionar os negócios numa trajetória de desenvolvimento por cima⁴⁴.

A proposta da P+L, vista acima, é um exemplo palpável de como esses processos se articulam e se reforçam.

Em 2005 ...

Na capital nacional da **bijuteria**, Limeira (SP),

CLANDESTINIDADE

As fábricas de jóias clandestinas são agentes poluidores da Bacia do Rio Piracicaba, além disso, prejudicam o andamento do processo de despoluição do Ribeirão Tatu, de responsabilidade da concessionária Águas de Limeira. Estima-se que Limeira possui 10 estabelecimentos irregulares para cada um regular, de acordo com o engenheiro agrônomo, doutor em Recursos Hídricos e diretor de Meio Ambiente Dirceu Brasil Vieira. Segundo ele, os produtos oriundos da galvanoplastia atrapalham o processo de tratamento do esgoto feito pela Estação de Tratamento de Esgoto (ETE). Além disso, o promotor Bevilacqua disse que o artigo 56 da Constituição Federal prevê pena de um a quatro anos de reclusão se flagrado o ato de jogar tóxicos em córregos, rios ou ribeirões. “Sei de alguns empresários de bem da área da bijuteria que desistiram de trabalhar por causa do mercado ilícito”, enfatizou. O MP investiga a existência dessas fábricas de jóias clandestinas.

http://www.corderovirtual.com/geral/imprima_mundo.php?codigo=1722.

Em 2007 ...

Cetesb é premiado em Simpósio

“Produção Mais Limpa na Indústria de Bijuterias do Município de Limeira – Fases I e II” foi premiado como melhor trabalho técnico no tema “Balanço Hídrico e Controle Qualitativo para gestão dos Recursos Hídricos”

... O gerente adianta que para 2008 está prevista a terceira etapa do projeto, com a formação de um novo grupo de empresas do setor de bijuterias.

... Rossini conta que a previsão é de que 50 empresas participem dessa etapa: “A intenção é reunir o maior número de empresas engajadas no projeto”, afirma. Segundo ele, os principais benefícios da implantação das técnicas de Produção Mais Limpa é a economia com produtos químicos, pois uma das técnicas exige menos banho e conseqüentemente se gasta menos com tratamento dos resíduos, explica o gerente, além do ganho ambiental, já que a empresa deixa de gerar poluente e diminui o consumo de água. O projeto P+L, de acordo com o gerente, permite identificação de oportunidades de ações aplicáveis a todo setor de tratamento superficial de metais nos processos produtivos avaliados e o programa inclui ainda, desde o planejamento das instalações, melhorias das práticas operacionais, uso racional da água e energia, purificação e reciclagem de insumos e a substituição de matérias primas em empresas de galvanoplastias.

www.ciesplimeira.org.br/imagens/informativo/2008-01-22pag04.pdf

É claro que nem sempre os pequenos negócios conseguem entrar nesse caminho e passar a transitar “por cima”. Nesse ponto é que cobra maior sentido a função de um programa de fomento capaz de articular um conjunto amplo de apoios (capacitação tecnológica, gerencial, assistência técnica, etc.) e linhas de financiamento que possam sustentar o processo de transição para o novo paradigma.

⁴⁴ Cf. Pires, R. Compatibilizando direitos sociais com competitividade: fiscais do trabalho e a implementação da legislação trabalhista no Brasil. Ipea. Texto para Discussão 1.354. Rio de Janeiro, 2008.

Daí, também, a importância de um programa de fomento colocar seu foco na atividade econômica e não nos negócios individuais. Porque a perspectiva é que a atividade como um todo ascenda a um patamar superior de desempenho.

Essa perspectiva impõe à pesquisa um desafio que é o de compreender como os negócios individuais de atividades econômicas simples, no sentido de não estarem articuladas em nenhum tipo de APL ou cluster, que, por isso, em princípio, não exibem complementaridades, podem se colocar em marcha para buscar sinergias nas suas semelhanças e diferenças. Que tipo de oportunidades e que lógica coletiva podem fundamentar, para micro e pequenos negócios, uma articulação desse tipo?

Negócios na mesma atividade, no mesmo espaço de atuação, disputando os mesmos mercados, são concorrentes. Por isso, a possibilidade de uma associação de esforços só tende a ser considerada se houver um “adversário”, outro ator frente ao qual os benefícios de uma ação conjunta possam ser percebidos com nitidez. Esse “outro” pode ser o sindicato dos trabalhadores, o governo, a emergência de um produto substituto, a voracidade de um capital mais bem equipado, a concorrência de outra região, etc.

Estabelecer uma associação de negócios apenas com base nos benefícios que irão resultar da mesma, sem que haja uma ameaça perceptível no horizonte, está sujeito a ser visto como uma proposta romântica, sem base na realidade. A participação numa iniciativa coletiva envolve, desde o início, custos – principalmente tempo – que muitos não estão dispostos a ter. A viabilização de uma proposta nessa linha dependerá grandemente da capacidade de liderança dos empreendedores que compreenderem a sua importância, para o grupo e para cada um dos negócios individualmente.

Não obstante, os relatos sobre experiências de associação de pequenos negócios indicam ser esse um fenômeno em expansão, tanto numericamente quanto no aspecto qualitativo, isto é, relativo ao tipo de ação coletiva envolvida. Se há pouco tempo atrás o cenário era quase totalmente ocupado pelas centrais de compras,

atualmente já se observa uma grande expansão de centrais de negócios, cujo escopo é muito mais amplo e envolve uma perspectiva estratégica bem mais amadurecida.⁴⁵

De toda forma, esta é uma questão central a ser investigada, já que as possibilidades de organização dos pequenos negócios dependem da identidade dos interesses passíveis de serem promovidos coletivamente, que dependem, por sua vez, do grau de homogeneidade de diversas características dos empreendimentos, como tamanho, estilo de gestão, relacionamento com fornecedores e clientes, cumprimento de normas, etc..

⁴⁵ Allevato Junior, J.L.. O percurso das centrais de negócios. Em:
http://www.sebrae-sc.com.br/newart/mostrar_materia.asp?cd_noticia=11110

Quarta Parte – Estudo do DRS-Urbano

Esta Quarta Parte tem o sentido de situar brevemente qual a perspectiva que preside o estudo da experiência do DRS-Urbano.

Como já indicado na Apresentação deste Marco Teórico, o DRS-Urbano foi escolhido como um caso representativo de um tipo de programa de fomento que, acredita-se, tem um grande potencial para se tornar uma modalidade efetiva de operação de instituições de financiamento do desenvolvimento. Parte-se do suposto que essa sua consolidação irá requerer um duplo êxito: acertar o foco e a metodologia de sua intervenção, e, simultaneamente aos bons resultados alcançados, experimentar um processo de assimilação institucional cuja trajetória não se conhece de antemão.

Nesse sentido, o Estudo se volta para conhecer a experiência de elaboração programática, metodológica e de operação externa do DRS-Urbano, procurando captar também as questões relacionadas à sua inserção na cultura organizacional e no conjunto das práticas tradicionais de atuação do Banco do Brasil. Para tanto, o material levantado terá como referencial analítico de apoio uma metodologia simples de análise organizacional⁴⁶.

Essa metodologia considera cinco componentes centrais:

- *Visão*: visão, missão, objetivos e estratégias de longo prazo
- *Programa*: programa, projetos, atividades
- *Pessoal*: recursos humanos, cultura e estilo de gestão
- *Estrutura*:
- *Procedimentos*

E também quatro processos:

- *Reflexão e Aprendizagem*
- *Ação*
- *Modo de Ser*
- *Relacionamento com o exterior*

⁴⁶ Desenvolvida pela IC Consult, organização de assessoria programática e organizacional patrocinada por duas agências de cooperação da Holanda (ICCO e Cordaid).

Quinta Parte – Metodologia da Pesquisa

Esta Quinta Parte divide-se em duas seções: a primeira expõe a proposta de desenvolvimento da pesquisa, enquanto que na segunda são trazidos alguns elementos metodológicos de fundamentação das opções feitas.

5.1. A Pesquisa

Além do presente marco teórico-conceitual e dos blocos finais que dizem respeito às sugestões voltadas para o aperfeiçoamento de programas de apoio como o DRS, a Pesquisa possui dois grandes eixos de investigação:

- a) por um lado, será analisada, como apontado acima, a experiência acumulada pelo DRS-Urbano, trabalhado como um estudo de caso de programa voltado para o desenvolvimento regional sustentável a partir do fomento a micro e pequenos empreendimentos urbanos, formais e informais;
- b) por outro lado, serão realizadas duas pesquisas de campo estreitamente articuladas: em uma delas será identificado um conjunto extenso de atividades econômicas sensíveis – em princípio – aos estímulos de programas como o DRS, enquanto que na outra serão pesquisados uma determinada quantidade de micro e pequenos empreendimentos atuantes em um número menor de atividades, selecionadas entre aquelas anteriormente identificadas.

5.1.1. Análise da experiência do DRS-Urbano

A análise da experiência do DRS-Urbano será feita utilizando-se dois tipos principais de recurso: por um lado, a análise de documentos (declaração de objetivos e princípios, roteiro de elaboração de planos de negócio, etc.) e também da base de dados do DRS-Urbano; por outro, a realização de entrevistas (com pessoal do DRS, nos diversos níveis de operação da estratégia, parceiros e beneficiários de projetos).

5.1.2. As pesquisas de campo

As duas pesquisas de campo serão realizadas em nove cidades, que foram escolhidas segundo critérios de localização regional, tamanho e peso dos setores secundário e terciário no PIB municipal: Belém-PA, Campina Grande-PB, Salvador-BA, Rio de Janeiro-RJ, Varginha-MG, Santa Bárbara d'Oeste-SP, Brusque-SC, Pelotas-RS e Rondonópolis-MT.

Na primeira pesquisa, serão definidas áreas – em cada uma das cidades – onde os pesquisadores irão levantar a incidência de atividades potencialmente de interesse de programas como o DRS: natureza das atividades e quantidade de empreendimentos nelas atuantes

Na segunda pesquisa, um número definido de empreendedores (1260) será solicitado a responder um questionário de perguntas fechadas e abertas, voltado para caracterizar tanto o empreendimento quanto o empreendedor e sua visão do negócio.

5.2. Elementos da metodologia

A Pesquisa pode ser caracterizada metodologicamente como sendo de caráter qualitativo: nem a quantidade, nem a seleção das cidades obedeceram a qualquer preocupação de representatividade estatística, o mesmo podendo ser dito do número de questionários. Apesar desse número ser relativamente grande, eles estarão dispersos entre nove cidades e, dentro de cada uma, distribuídos entre um número de atividades que varia entre oito e quinze, conforme o porte da cidade. Dessa forma, as informações que serão extraídas da tabulação dos questionários não poderão ter a pretensão de representar qualquer universo mais amplo que o agrupamento particular dos negócios que efetivamente foram entrevistados.

Assim sendo, essas opções foram informadas pela crença que a diversidade regional e de tamanho das cidades selecionadas, por um lado, e a quantidade e distribuição dos questionários, por outro, serão capazes de produzir dados suficientemente aderentes à realidade desses negócios, de modo a alimentar um processo seguro de reflexão sobre suas características. Nesse sentido, o maior desafio residirá, primeiro, em se ter capacidade para formular as questões que,

considerando as limitações do instrumento de coleta, levem ao levantamento de dados significativos; em segundo lugar, o desafio é ter capacidade interpretativa para transformar as informações brutas em reflexões fundamentadas e relevantes, vale dizer, em conhecimento autêntico.

Apenas para sublinhar a delicadeza desses desafios, convém lembrar a diferença das respostas que talvez sejam dadas a algumas perguntas em meados de 2009, um período de desaceleração da economia, quando comparadas com aquelas que talvez fossem dadas nessa mesma época, se a atual crise não houvesse eclodido. E essas diferenças provavelmente acontecerão, não apenas nas questões óbvias, numéricas, relativas ao desempenho dos negócios, mas também em questões que têm um caráter mais estrutural, de visão do mundo, da sustentabilidade do negócio.

Questões cujas respostas dependem em grande parte do estado de ânimo da pessoa que responde, que o próprio entrevistador talvez não perceba durante a entrevista, cujo sentido fica ainda mais distante depois dos processos frios de digitação e tabulação.

São respostas que não “falam por si”, que demandam empatia com o objeto e capacidade de análise, predicados que somente poderão ser avaliados quando o trabalho estiver concluído e seus resultados puderem ser confrontados com as expectativas que gerou.

ANEXO

As lógicas do empreendedor num pequeno negócio

A visão sobre os pequenos negócios, muitas vezes confirmada por dados econômicos, comumente aparece sob o signo da negatividade e pelo símbolo da “ausência de”: negócios que não dão certo, informais, sem registro, sem contabilidade, sem organização, sem lucro, etc. Tais negócios são freqüentemente considerados como evidências de uma falta de planejamento e de uma presumida falta de racionalidade econômica, por contradizerem o planejamento racional de sistemas econômicos “formais”.

Mesmo que o pequeno empreendimento, muitas vezes marcado pela informalidade, seja, indubitavelmente, fruto da maneira desigual com que o capitalismo se expande, não se pode negar que ele também tem sua origem própria na ética capitalista. O desemprego, nesse sentido, não constitui o único fator explicativo para esse fenômeno. Em última instância, é o *ethos* que faz com que os sujeitos legitimem tais atividades socialmente, no momento em que estão imbuídos do desejo de ser patrão, de estar no topo da cadeia, de trabalhar por si próprio, de mandar. Estudos etnográficos sobre atividades produtivas das classes populares (Machado, 2005; Sátyro de Souza, 2000; Fonseca, 2005; Mafra, 2005) demonstram que tais atividades são resultados tanto das condições materiais produtoras de desigualdade, como da subjetividade dos indivíduos, motivados por um espírito empreendedor.

Conforme salienta Machado (2005), tal espírito empreendedor não parece estar relacionado com uma ética religiosa – conforme sugeriria uma análise weberiana -, mas antes a um fenômeno contemporâneo da cultura do trabalho, definido como “empregabilidade/empreendedorismo”. A autora, ao analisar redes locais e transnacionais de comércio popular por camelôs em Porto Alegre, destaca o pensamento de seus informantes a partir da seguinte frase: *se é para trabalhar como escravo, prefiro ser escravo de mim mesmo.*

O que a autora analisa a partir dos dados etnográficos é que, embora seja notório que o desemprego que aumentou no país a partir dos anos 90 – quando a economia se abriu para o neoliberalismo – seja a principal causa do alastramento dos pequenos negócios nos principais centros urbanos brasileiros, ele certamente não é a única variável explicativa. Se, de um lado, pessoas vão trabalhar em pequenas atividades produtivas como alternativa ao desemprego, de outro lado, o desemprego não explica o desmembramento de um negócio de família em vários outros. Há uma dimensão subjetiva só percebida quando se analisa a realidade sob o ponto de vista de quem a pratica.

Um primeiro ponto a ser abordado é o da própria noção de empreendedor. Segundo Kleschen (2007), na visão tradicional de empreendedorismo a ação empreendedora engloba tanto a atividade empresarial por conta própria, quanto a dimensão do trabalhador assalariado capaz de inovar no ambiente de trabalho, ou seja, a percepção de novos investimento lucrativos, ou a melhoria de um empreendimento existente. Esta atividade é apresentada como uma carreira que permite o desenvolvimento pleno da capacidade de criação e inovação para a concepção de novos valores, produtos e serviços, envolvendo para isso a aceitação de um risco econômico eminente (2007: 25).

Sobre o empreendimento por conta própria, Kleschen informa que a literatura sobre o tema apresenta definições que abordam os indivíduos motivados por oportunidades de mercado e busca de independência. Mesmo com o debate a respeito das características presentes nestas pessoas serem inatas ou aprendidas ao longo do tempo, há um consenso a respeito das qualificações importantes do empreendedor, quais sejam: o empreendedor é caracterizado como elemento transformador, inovador, um “herói” capaz de enfrentar diversas adversidades e que visa continuamente a realização pessoal e profissional, com objetivos ousados, capacidade de criar e inovar, além de facilidade de adaptação e perseverança nos objetivos traçados (:26).

O que o autor observa é que essa “personalidade empreendedora” – que exalta a vontade pessoal como propulsora do êxito, da vitalidade e do dinamismo dos

mercados – não se aplica aos casos dos negócios criados com o objetivo de prover renda mínima para o sustento ou como resposta à falta de oportunidade no mercado de trabalho assalariado formal, tipo de iniciativa denominado de “empreendedorismo por necessidade”.

Segundo dados do SEBRAE (2004), o “empreendedorismo por necessidade” estaria ligado, então, à grave situação de desemprego, à precariedade dos serviços de assistência e bem estar social, aos problemas de distribuição de renda e de acesso à escolaridade e qualificação de mão-de-obra no país. O indivíduo, alijado do mercado de trabalho, se vê forçado a procurar a criação de empreendimentos como alternativa de sobrevivência.

Segundo Kleschen, estando motivados por necessidade, os referidos empreendedores têm dificuldades de vislumbrarem uma boa oportunidade de mercado e realizarem análises de planejamentos mais aprofundados, bem como tais negócios são marcados pela falta de conhecimentos financeiros ou mercadológicos, o que explicaria a elevada taxa de mortalidade de novas empresas – 49,4% para empresas com até dois anos e 59,9% para aquelas com até quatro anos de existência (SEBRAE, 2004).

Numa tentativa de ir além dos dados de sucesso e fracasso e da caracterização externa dessas atividades produtivas, alguns estudos etnográficos buscam analisar o que denominam de “*ethos* empreender” (Machado, 2005), ou seja, o *ethos* que faz com que os sujeitos legitimem-se socialmente, no momento em que estão imbuídos da vontade ser patrão. O argumento é o de deve-se problematizar a explicação mecânica de que os pequenos negócios surgem, quase exclusivamente, como resposta às condições materiais produtoras de desigualdade. É preciso incorporar as dimensões de subjetividade dos indivíduos, bem como suas perspectivas nas análises sobre o setor.

Como um evento social, as atividades produtivas são um universo constituído por redes interligadas entre si – redes de solidariedade, ajuda mútua, regras e princípios que fazem com que os sujeitos enfrentem dificuldades e, assim, obtenham alguma remuneração. Alguns estudos fornecem análises interessantes

sobre tais redes e formas de organização, análises que ultrapassam a caracterização de tais negócios pela “falta de” e revelam sua lógica e racionalidade próprias.

Machado (2005), em sua análise sobre um camelódromo em Porto Alegre, busca apreender os sentidos e significados dos camelôs na realização de seus negócios. Mafra (2005), também estudando camelôs no Rio de Janeiro, se debruça sobre seu cotidiano, explicitando as situações vivenciadas por eles nas possibilidades de exercício dessa ocupação apontando as carreiras e hierarquias possíveis desenvolvidas nessa atividade. Sátyro de Souza (2000) reflete sobre as questões de território e poder na Feira do Paraguai em Brasília. Fonseca (2005) se volta para uma atividade dos mototáxis com o objetivo de caracterizar o trabalho do mototáxi como uma “invenção de mercado” para homens jovens. Por fim, Malagutti (2000) em uma análise sociológica sobre os setores de oficina mecânica, construção civil, motoristas e ambulantes, trata do “mito da pequena empresa” relativizando a interpretação da “vontade de ser patrão”.

A partir dessas análises, pode-se ensaiar um delineamento de como seria o mundo das pequenas atividades produtivas urbanas, percebido a partir da lógica dos atores que as vivenciam. Tal caracterização pode ser um guia privilegiado para a pesquisa, podendo fornecer índices comparativos interessantes para a construção de informações capazes de servir de suporte para a formulação de programas de apoio melhor focalizados e mais eficazes, tanto para os segmentos de empreendedores formais quanto para os informais, sejam eles individuais, familiares ou associativos.

a. A primeira dimensão que perpassa os estudos acima se refere aos códigos de reciprocidade presentes nos universos pesquisados, ou seja, a importância das relações de parentesco, vizinhança e companheirismo.

Em universos amplamente marcados pela concorrência e dificuldades, as relações de parentesco são fundamentais para a manutenção das redes de ajuda e de solidariedade, é comum a observação de que os negócios estudados são compostos por familiares, bem como as afirmações de que deve se ter “sangue

bom para o negócio”. Interessante notar que aqueles em que mais se podem confiar são os parentes consangüíneos e que os conhecimentos sobre a atividade devem ser passadas de pai para filho, daí a importância de se ensinar o ofício às crianças.

Para além das relações de parentesco convencionais (de aliança e consangüinidade), os indivíduos criam novas redes em seus respectivos lugares de atuação, ampliando assim seu conceito de quem é parente para além do convencional, incorporando aqueles com “quem se pode contar”. Isso significa todo aquele com quem se tem um vínculo intenso, duradouro, contínuo, baseado num pólo afetivo e num código de reciprocidade. Trata-se de estratégias e táticas cotidianas presentes na organização dos grupos populares que “fogem à lógica prevista e previsível da modernidade” (Fonseca: 2000: 07).

Dessa forma, por exemplo, em situações de competição num espaço comercial onde a lei é de “cada um por si” para se conseguir uma venda, os atores sociais operam em microrredes de vizinhança e companheirismo onde todos se ajudam cotidianamente, tomando conta do negócio do vizinho, auxiliando no troco, prestando pequenos favores que geralmente precisam ser devolvidos no mesmo dia. A lógica do imediatismo da resposta é fundamental para a manutenção da reciprocidade, numa espécie de “irmandade do negócio” face às inúmeras dificuldades que enfrentam⁴⁷.

b. A segunda dimensão que chama atenção nas análises sobre atividades produtivas do circuito inferior da economia é a dos conflitos. Se não totalmente informais ou ilegais, tais atividades lidam, em alguma dimensão, com essa realidade. Como informa Malagutti (2000), o debate sobre o tema da informalidade se faz necessário em tempos em que ela está em todos os lugares, em todas as ruas, em todas as empresas.

⁴⁷ Machado analisa, na situação dos camelôs, as dificuldades relativas às suas condições de trabalho na rua, conseguir se alimentar, ir ao banheiro ou descansar são atividades que necessitam de uma rede de solidariedade para que possam ser realizadas. Numa simples ida ao banheiro deve-se acionar tal rede: um vizinho que tome conta da banca e o dono de uma loja que disponibilize o banheiro.

Para lidar com a questão das imagens negativas do senso comum e da mídia sobre suas atividades, para lidar com a fiscalização e as demais dificuldades dos setores em que trabalham, os empreendedores constroem uma auto-imagem de si, uma imagem relacional, ou seja, sempre em contraposição a um outro. Ora esse outro é o Estado, de fiscais injustos ou corruptos, da falta de condições para o lugar onde estabelecem seus negócios (lugares sujos, desorganizados ou violentos); ora é a mídia (mentirosa); ora outros negociantes (irregulares, marginais, sem ética).

Assim, esses indivíduos jogam com seus papéis, responsabilizando os “outros” pelos problemas que enfrentam. A construção da auto-imagem do grupo se dá a partir de uma fala que deprecia o seu “outro”, num processo de negociação da identidade social, eles retiram de si os atributos negativos noticiados nos jornais, nas estatísticas e no senso comum. Esse processo parece dar sentido a essas pessoas que encontram alternativas de trabalho que consideram dignas e que dá sentido e organiza toda uma vida social. Além disso, a negociação das identidades permite que eles façam alianças com grupos que, a princípio, são rivais.

c. A concepção que os grupos em estudo têm de mercado, ou seja, como o mercado é percebido a partir de suas práticas cotidianas é um aspecto fundamental na pesquisa de atividades urbanas de grupos populares. Conseqüentemente, é preciso estar atento para as relações de consumo, um pólo indispensável para as relações mercantis, sua força propulsora.

Como afirma Machado (2005: 96), mercado é informação. O que se vende, com se vende e o quanto se vende falam sobre a cultura de determinado tempo e lugar. Além disso, ele transforma-se conforme a transformação da sociedade, ele só existe porque há demanda social, as demandas são desejos e os desejos são fatos simbólicos uma vez que só assumem sentido e valor dentro de um contexto social.

Nesse contexto, as relações que os atores sociais atualizam com bens que circulam no negócio pode ser um bom indicador de sua lógica. A primeira relação abordada pelos estudos é com o dinheiro. Tanto no caso dos mototáxis, quanto

nos demais, a relação com o dinheiro é de alta circulação. O dinheiro raramente sobra. Em geral, não se acumula, usa-se o dinheiro como capital de giro e para o consumo básico de cada um. A lógica, portanto, é de imediatismo e não de poupança. No discurso dos informantes isso é o suficiente, pois o desejado é conseguir recursos para manter-se trabalhando e conseguir dinheiro para pagar as contas e manter o nome e a honra limpa.

Idealmente, a relação se dá com dinheiro de verdade, dinheiro vivo! Estar de posse de dinheiro em espécie dá a possibilidade de responder rapidamente à mobilidade do negócio: pagar a diária do funcionário, emprestar um troco para o vizinho, dar troco, etc. Além dessa preferência pelo dinheiro vivo, há outro personagem importante na lógica desses atores, o “caderninho”. Ele é o local de controle das receitas e despesas, das dívidas e da vida econômica do negócio, fundamental para a organização e controle do empreendimento.

Estar atento para as estratégias de marketing também é importante. Se há algum conceito próximo da unanimidade, segundo Mafra (2005) é a concepção de que o “freguês” merece toda a atenção. As táticas para agradar o cliente e fazer sua propaganda são diversas. Grande importância é dada para a aparência, seja da vitrine, da banca ou do trabalhador (no caso dos mototáxis). As táticas de atração do consumidor podem ser comparadas ao trabalho de um *bricoleur*, aquele que utiliza recursos limitados, não possui um projeto para sua obra, mas pode alcançar resultados brilhantes (Lévi-Strauss, 1997).

Segundo Machado, uma banca bonita é o primeiro passo para se realizar uma venda. Depois, é necessário ser sempre gentil com os clientes. Conversar, sorrir, ser receptivo às pechinchas são técnicas indispensáveis para a realização de uma boa venda. Dentro de um ambiente comercial e competitivo, cada negociante possui suas habilidades para conseguir o sucesso. O marketing de cada um é encarado como um “dom”, e este deve ser guardado em segredo, só sendo ensinado aos aprendizes que darão continuidade ao ofício (2005: 106).

d. Por último, as percepções sobre as relações capitalistas e o mercado de trabalho por parte desses atores sociais apresentam características interessantes

e que devem ser levadas em conta. As relações de trabalho capitalistas são, fundamentalmente, relações culturais inscritas no cotidiano das pessoas. Por esse motivo, um pequeno produtor (mesmo o informal), acaba por reproduzir seus princípios e valores. De acordo com os estudos analisados, o que regula essas práticas, por vezes, não é um contrato formal, mas um sistema cultural.

Trata-se de sistemas estruturados de empregos, hierarquizados e que, embora reflitam as relações de trabalho capitalistas, também possuem sua lógica própria. Afinal, no momento em que as cadeias produtivas encontram-se um tanto descoladas dos contratos formais e da regulamentação do Estado, acabam desenvolvendo suas próprias leis e regras. O sistema de reciprocidade, honra e da palavra empenhada podem ser um exemplo disso.

Nos estudos aqui analisados, todos os “donos de negócios” possuem empregados. Como já abordado no item “a”, é comum que eles optem por trabalhar com membros da família, porque consideram mais seguro especialmente com relação às possibilidades de sofrer processos trabalhistas na Justiça. Porém, mesmo que seja alguém da família, quando em negócio aquela pessoa é um empregado, hierarquicamente inferior ao dono do negócio.

A hierarquia idealiza a posição do patrão e, segundo Machado (2005), analisando o microcosmo do camelódromo, todos desejam ser um dia patrões. Essa é a meta a ser alcançada e quem a atinge é alguém admirável.

Tais características podem ser analisadas, primeiro, como formas de interiorização do modelo capitalista patrão-empregado, tendo como ideal de profissional chegar ao topo, sendo patrão. Em segundo lugar, pode-se perceber uma dimensão subjetiva e moral de “abrir o seu próprio negócio”, é o que Malagutti (2000) denomina do “mito da pequena empresa”. O autor usa essa expressão ao tratar do desejo de ser microempresário, de trabalhar por conta própria. Sua análise relativiza essa máxima e ele chega à conclusão de que essa seria a última tentativa daqueles que não conseguiram ser empregados.

Tal afirmação contradiz algumas tendências teóricas que afirmam que ter um próprio negócio ou estar na informalidade está ligado ao “desejo de liberdade”. O

que as etnografias aqui apresentadas demonstram é que a maioria dos empreendedores preferiria ter um emprego no mercado formal da economia, com salário fixo, previdência social, assistência médica e jornada de trabalho de 40 horas. Por outro lado, uma vez inseridos no mundo dos negócios, é melhor ser patrão do que empregado.

Bibliografia

ABRAMOVAY, Ricardo. **O capital social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural**. Economia Aplicada, Ribeirão Preto, v. 4, n. 2. 2000.

ABRAMOVAY, Ricardo. Desenvolvimento Rural Territorial e Capital Social. In: SABOURIN, Eric e TEIXEIRA, Olívio (Orgs). **Planejamento do Desenvolvimento dos Territórios Rurais – Conceitos, controvérsias e experiências**. Brasília: UFPB/CIRAD/EMBRAPA, p. 113-128. 2002.

AFONSO, José da Conceição. Urbanismo e arquitetura para o século XXI. In: **Arquitextos**. Texto Especial 308. São Paulo. Disponível em: <<http://www.vitruvius.com.br/arquitextos/arq000/esp308.asp>>. 2005.

ALBAGLI, Sarita; BRITO, Jorge. **Arranjos Produtivos Locais: Uma nova estratégia de ação para o SEBRAE** – Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais. Rio de Janeiro: RedeSist/Sebrae. 29 p. (mimeo). 2003.

ALMEIDA, M. Além da informalidade: entendendo como os fiscais e agentes de desenvolvimento promovem a formalização e o crescimento de pequenas e médias empresas”. Ipea. **Texto para Discussão 1353**. Rio de Janeiro, agosto de 2008.

BANCO MUNDIAL. **Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial 2009: A Geografia Econômica em Transformação**. Visão Geral. 33p. 2009.

BARROS, Areza Batista Gomes; SILVA, Norma Lúcia Oliveira; SPINOLA, Noelio Dantaslé. Desenvolvimento local e desenvolvimento endógeno: questões conceituais. **RDE – Revista de Desenvolvimento Econômico**, Salvador/BA, Ano VIII, n. 14, p. 90-98. 2006.

BNDES. **Relatório de Competitividade da Indústria Brasileira**. Brasília. 2001.

BOISIER, Sergio. **Teorias y metáforas sobre el desarrollo territorial**. Santiago de Chile: CEPAL. 1999.

BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. Crise do Estado e Respostas. In: **Reforma do Estado para a Cidadania**. Brasília: ENAP. 1997

BUARQUE, S. e TAVARES, R. **Desenvolvimento Regional Sustentável. Reflexões sobre a Experiência do Banco do Brasil**. Fundação Banco do Brasil e Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura. Recife/Brasília, março de 2008.

BURSZTYN, Marcel. Armadilhas do Progresso: Contradições entre Economia e Ecologia. In: **Revista Sociedade e Estado**. N.1, vol. X. p.97-124. 1995.

CAIXA Econômica Federal. **Plano Diretor: Planejamento Urbano para a Construção de uma Nova Realidade Social**. 2001. Disponível em <<http://www.caixa.gov.br>>

CALDAS, Eduardo de Lima; MARTINS, Rafael D'Almeida . **Visões do Desenvolvimento Local: Uma Análise Comparada de Experiências Brasileiras. Desenvolvimento Econômico Local**, PÓLIS – Instituto de Estudos, Formação e Assessoria em Políticas Sociais. 2004. Disponível em: <http://www.polis.org.br/download/193.pdf>.

CASSIOLATO, J.E; LATRES, H.M.M. **Inovação, Globalização e as Novas Políticas de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico**. Rio de Janeiro: IE/UFRJ. 1998.

CHOMITZ, K. M., Da MATA, D., CARVALHO, A., MAGALHAES, J. C. R. **Spatial Dynamics of Labor Markets in Brazil. World Bank Policy Research Working Paper 3752**. 2005

CIDADE, Lúcia Cony F. Acumulação flexível e gestão do território no Distrito Federal. PAVIANI, Aldo (org.). **Brasília – gestão urbana: conflitos e cidadania**. Brasília: Ed. da UnB. p. 223-251. 1999.

Da MATA, D., OLIVEIRA, C. W., PIN, C., RESENDE, G. M. Quais Características das Cidades Determinam a Atração de Migrantes Qualificados? (What City Characteristics matter to attract Skilled Migrants). **Revista Econômica do Nordeste – Northeastern Review of Economics**, v. 38, n. 03, p. 502-513. 2007.

DIAS, Carlos Alberto & PIRES, Silvio. Produção mais Limpa: integrando Meio Ambiente e Produtividade. **Revista de Administração CREUPI**. Esp. Santo do Pinhal, São Paulo, v. 05, n. 09, jan./dez. 2005.

EHRlich, P. and A. The Population Bomb. In: NELISSEN, Nico et al. (edits.) (1997). **Classics in Environmental Studies**. International Books, Utrecht. p.115-124. 1968.

FARAH, Marta. 2004. Gênero e Políticas Públicas. **Estudos Feministas**, Florianópolis, 12 (1): 47-71, janeiro-abril.

FIGUEIREDO, Veruschka. **Produção mais Limpa nas pequenas e micro empresas: elementos inibidores**. XXIV Encontro Nacional de Engenharia da Produção, Florianópolis, SC. 2004.

FONSECA, Claudia. **Família, Fofoca e Honra. Etnografia de Relações de Gênero e Violência em Grupos Populares.** Porto Alegre: UFRGS. 2000.

FONSECA, Natacha. **Sobre duas Rodas. O Mototáxi como uma Invenção de Mercado.** Dissertação de Mestrado, Escola Nacional de Ciências Estatísticas – ENCE/IBGE, Rio de Janeiro. 2005.

FUJITA, Masahisa; THISSE, Jacques-Francois. **Economics of Agglomeration: Cities, Industrial Location, and Regional Growth.** Cambridge University Press. 2002.

FURTADO, C. A Nova Independência: dívida externa e monetarismo. Paz e Terra. Rio de Janeiro. 1982.

_____. Os desafios da nova geração. Revista de Economia Política. Vol. 24 nº4 (96) outubro-dezembro 2004.

GEORGESCU-ROEGEN, N. **The entropy law and the economic process.** Cambridge: Harvard Economic Press, 1971.

GOMES, P.C.; SCHWEIZER, P. Infra-estrutura de saneamento em cidades: acessibilidade, diferenças e conseqüências. In: **Workshop Internacional de Dinâmicas Territoriais**, 24 a 26 de outubro, 2001, Brasília. *Anais...* Brasília: CIORD, AAP, ABM. p.58-65. 2001.

HARDIN, G. The Tragedy of the Commons. NELISSEN, Nico et al. (edits.). **Classics in Environmental Studies.** International Books, Utrecht, p.101-114. 1997(1968).

HELMSING, A. H. J (Bert). Teorías de desarrollo industrial regional y políticas de segunda y tercera generación. **EURE (Santiago)**, v. 25, n. 75, p. 5-39, 1999. Disponível em: <www.scielo. cl/scielo.php?script>. Acesso em: 18 ago. 2007.

HOBSBAWN, Eric. **A Era das Revoluções.** Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1979.

KLESCHEN, Cleiton; MACIEL, Marcos; ZANON, Maurício. Empreendedorismo por Necessidade e a Economia Informal: a realidade do Shopping Popular Tupinambás em Belo Horizonte. **Revista Multiface.** Belo Horizonte, v. 1, N. 2, p. 23-31 (julho-dezembro). 2007.

KON, Anita. 2008. A distribuição do trabalho informal no Brasil em uma perspectiva de Gênero. Trabalho apresentado no XVI Encontro Nacional de Estudos Populacionais, ABEP, realizado em Caxambú- MG – Brasil, de 29 de setembro a 03 de outubro de 2008.

- KRUGMAN, Paul. **Geography and trade**. Leuven: Leuven University Press, 1991.
- LASTRES, Helena M.M.; CASSIOLATO, José E. (Coords). **Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais** (Quinta Versão). Rio de Janeiro: REDESIST – Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais. 2005.
- LÉVI-STRAUSS, Claude. **Tristes Trópicos**. São Paulo: Companhia das Letras. 1997.
- LIPIETZ, A. **Miragens e Milagres**. Rio de Janeiro: Nobel. 1988.
- MACHADO, Rosana Pinheiro. **‘A Garantia Soy Yo’: Etnografia das Práticas Comerciais entre Camelôs e Sacoleiros na Cidade de Porto Alegre e na Fronteira Brasil/Paraguai**. Dissertação de Mestrado, UFRGS. 2005.
- MAFRA, Patrícia. **A “Pista” e o “Camelódromo”. Camelôs no Centro do Rio de Janeiro**. Dissertação de Mestrado, Museu Nacional, Universidade Federal do Rio de Janeiro. 2005.
- MAILLAT, D. Globalização, meio inovador e sistemas territoriais de produção. Interações. **Revista Internacional de Desenvolvimento Local**. v. 3, n. 4, p. 9-16, 2002.
- MALAGUTTI, Manoel Luiz. **Crítica à Razão Informal**. São Paulo: Boitempo. 2000.
- MARICATO, E. “Brasil 2000: qual planejamento urbano?” **Cadernos IPPUR/UFRJ**, ano XI, n.1 e 2, Rio de Janeiro. p.113-130. 1997.
- MARICATO, E. Dimensões da tragédia urbana. **Revista Com Ciência**, n.29, SBPC/Labjor. 2002. Disponível em <<http://www.comciencia.br/reportagens/cidades/cid18htm>>.
- McCORMICK, John. **Rumo ao Paraíso – a história do movimento ambientalista**. Rio de Janeiro: Relume-Dumará. 1992.
- MEYER-STAMER, Jörg. New patterns of governance for industrial change: perspectives from Brazil. **Journal of Development Studies**, v. 33, n. 3, p. 364-391. 1997.
- OLIVEIRA, Floriano J. Mudanças Tecnológicas e produção do espaço: considerações na escala local. **Investigaciones Geográficas**, Boletín del Instituto de Geografía, Universidad Nacional Autónoma de México, n. 52 , p. 72-82. 2003.
- PINHEIRO, Luana ET AL. **Retratos das Desigualdades de gênero e Raça**. IPEA: SPM: UNIFEM. 2008

POTTER, R. B. & Lloyd-Evans, S. **The City in the Developing World**, UK: Longman. 1998.

PUTNAM, Robert. **Bowling alone: the collapse and revival of American community**. New York: Simon and Schuster. 2000.

REZENDE et al. Crescimento pró-pobre e distribuição de renda das capitais dos estados brasileiros. In: CARVALHO, Alexandre Xavier Ywata; ALBUQUERQUE, Carlos Wagner; MOTA, José Aroudo, PIANCASTELLI, Marcelo (organizadores). **Ensaio de Economia Regional e Urbana**. Brasília: IPEA. 2008.

ROCHA, Juliana Dalboni. **Estratégias territoriais de desenvolvimento e sustentabilidade no semi-árido brasileiro**. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Sustentável) – Centro de Desenvolvimento Sustentável, Universidade de Brasília, Brasília. 334 p. 2008.

SÁTYRO, Ângelo. **De Feira do Paraguai a Feira dos Importados de Brasília: 1990 a 2000**. Brasília: Edição do Autor. 2005.

SEBRAE. **Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil – Relatório de Pesquisa**. Brasília: SEBRAE. 2004.

Sen, A. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

SILVA, Renato Cader. **Financiamento para a Produção mais Limpa. Análise do Caso Brasileiro**. Mimeo. S/D.

SIMÕES, C. C. da S.; LEITE, I. da C. Padrão reprodutivo, serviços de saúde e mortalidade infantil - Nordeste, 1991. In: FERRAZ, E. A. (Org.). **Fecundidade, anticoncepção e mortalidade infantil: pesquisa sobre saúde familiar no Nordeste 1991**. Rio de Janeiro: BENFAM. p.143-164. 1994

UNFPA – Fundo de População das Nações Unidas. **Relatório sobre a Situação da População Mundial 2007. Desencadeando o potencial do crescimento urbano**. 2007. Disponível em: <<http://www.unfpa.org.br/Arquivos/swp2007por.pdf>>

UNFPA – Fundo de População das Nações Unidas. **Relatório sobre a Situação da População Mundial 2008. Construindo Consenso: Cultura, Gênero e Direitos Humanos**. 2008. Disponível em: <<http://www.unfpa.org.br/swop2008/swop2008swop.htm>>

VIOTTI, Eduardo B. et al. **Dimensão econômica da inovação**. Brasília: SEBRAE. 1997.

WALDMAN, Maurício. Recursos Hídricos e a Rede Urbana Mundial: Dimensões Globais da Escassez. **XIIIº Encontro Nacional de Geógrafos**, João Pessoa/PB, 21 e 16 de Julho de 2002. Disponível em: <http://www6.ufrgs.br/sga/04_03_06.pdf>

WCED - World Commission on Environment and Development. Our Common Future. In: NELISSEN, Nico et al.(edits.). **Classics in Environmental Studies**. International Books, Utrecht. p.275-284. 1997(1987).