

Arilson Favareto

*Sociólogo, Doutorando em Ciência Ambiental, USP.*

*E-mail: arilson@uol.com.br*

## EMPREENDEDORISMO E DINAMIZAÇÃO DOS TERRITÓRIOS DE BAIXA DENSIDADE EMPRESARIAL – UMA ABORDAGEM SOCIOLÓGICA E ECONÔMICA

### RESUMO

Um dos principais problemas para a dinamização de boa parte dos territórios rurais reside na idéia de que nestas regiões inexistem empresas ou atividades econômicas que possam servir de base a tal intento. O que não é evidente é o fato de, nestas áreas, existir uma economia informal e uma densa rede de relações sociais que não passam pelos canais institucionalizados. O artigo aborda a possibilidade de que estas atividades possam ser tomadas como um trunfo, e não como um empecilho ao desenvolvimento. Elaborado nos marcos de um estudo mais amplo, voltado para subsidiar a definição das linhas operativas de atuação do Sebrae nos chamados territórios de baixa densidade empresarial, o estudo, cujos resultados são aqui expressos, explora a hipótese de que as bases teóricas capazes de sustentar tal opção podem ser encontradas num diálogo profícuo entre as abordagens sociológica e econômica do problema. Para tanto, o artigo retoma parte da literatura mais habitualmente veiculada na ciência econômica sobre empreendedorismo, introduzindo, junto a isso, os principais resultados de uma série de pesquisas produzidas no âmbito da sociologia econômica sobre os determinantes da dinamização dos territórios rurais. Ao final, são apresentadas pistas para um novo enfoque da questão e sua possível instrumentalização através de iniciativas públicas e privadas.

**Palavras-chave:** empreendedorismo, territórios, sociologia econômica, desenvolvimento rural

## ENTREPRENEURSHIP AND FOSTERING THE DYNAMICS OF LOW ENTREPRENEURIAL DENSITY TERRITORIES – A SOCIOLOGIC AND ECONOMIC APPROACH

### ABSTRACT

One of the main problems toward advancing the dynamics of a significant number of rural territories lies in the idea that in these regions there are no businesses or economic activities to support such an end. What is not evident, however, is that, in these areas there exists an informal economy and a dense network of social relations which do not go through institutionalized channels. This article considers the possibility that these activities might be used as a trump card and not as an impediment to development. Set in the framework of a broader study aiming at subsidizing the definition of the Sebrae's operational guidelines in the so-called low entrepreneurial density territories, the study whose results are herein expressed explores the hypothesis that the theoretical foundations capable of sustaining such an option can be found in the fruitful dialogue between the sociological and economic approaches to the problem. To this end the article resorts to the literature more habitually conveyed by economic science on entrepreneurship, introducing together with that the main findings of a series of research papers produced within the ambit of economic sociology on the determinants of the development of rural territories. In the end, we present clues to a new approach that may prove instrumental to public and private initiatives.

**Key words:** entrepreneurship, territories, economic sociology, rural development

INTRODUÇÃO<sup>1</sup>

O principal objetivo deste artigo consiste em retomar e discutir criticamente as bases teóricas e os principais achados de programas de pesquisas recentes capazes de explicar as possibilidades de dinamização das economias daqueles espaços que vêm sendo chamados de “territórios de baixa densidade empresarial”. Territórios onde a base da economia é formada predominantemente por iniciativas não formais, e onde há um peso relativo de atividades de subsistência e de transferências de recursos públicos via fundos e políticas sociais. Os resultados, aqui expostos, são parte de um estudo mais amplo, elaborado para subsidiar a definição das linhas operacionais de um organismo de apoio com atuação neste tipo de território<sup>2</sup>.

Existe, certamente, mais de um caminho possível para tal intuito. O mais desejável e ambicioso seria, sem dúvida, poder combinar uma análise dos fatores responsáveis pelo empreendedorismo em municípios com características similares às destes territórios com um estudo das condições reais de funcionamento da economia formal e informal dos municípios em que o projeto está sendo desenvolvido. Infelizmente, o tempo disponível para a realização desta tarefa e a falta de estudos que cubram o mesmo tipo de preocupação, tendo por base realidades similares, impedem que a questão seja abordada por esse viés.

O objetivo deste artigo é bem mais modesto, porém igualmente importante. Pretende-se apresentar inicialmente algumas considerações de caráter teórico sobre as duas idéias expressas no título – empreendedorismo e baixa densidade empresarial – para, a partir disto, tecer indicações relativas às implicações de tais considerações teóricas para os aspectos práticos e operacionais dos referidos programas. Pretende-se, junto à retomada da produção teórica mais habitualmente veiculada sobre o tema, introduzir alguns trabalhos ainda pouco disseminados, em especial aqueles produzidos no âmbito da sociologia econômica. O diálogo destas duas tradições disciplinares – a sociologia e a economia – permite contornar alguns dos vazios explicativos sobre este tema, sobretudo no que diz respeito à relação entre o empreendedorismo e as caracte-

rísticas morfológicas dos territórios. A principal questão a que o artigo procurará dar resposta é justamente saber se as características sociais e econômicas específicas destes territórios comportam as bases para a promoção do empreendedorismo e, caso positivo, explicitar quais são estas bases e os caminhos para atingir esse intento.

Para isso, o artigo está organizado em três partes, além desta introdução. Na 2ª seção, são retomadas as principais vertentes explicativas do empreendedorismo e da dinamização dos territórios rurais, dos clássicos da teoria econômica à literatura contemporânea tanto da economia como da sociologia econômica. Na 3ª seção, por sua vez, discutem-se as características dos territórios em questão e as possibilidades de dinamização de acordo com a literatura corrente sobre o tema. Na 4ª seção, por fim, à luz dos pressupostos teóricos e do esboço de caracterização dos territórios, são apresentadas as principais características dos arranjos necessários para operar com tais possibilidades. As conclusões apontam, sucintamente, as principais lições apreendidas e as lacunas ainda em aberto.

## EMPREENDEDORISMO

Um dos principais problemas quando se trata de empreendedorismo é justamente o caráter abrangente da noção. Daí, a importância de se procurar, na sua gênese e evolução, as diferentes definições e as variações de contexto e objetos a partir dos quais elas foram formuladas. Somente, assim, pode-se distinguir as definições aplicáveis à situação dos territórios em questão.

## O LADO CONHECIDO: PEQUENA GÊNESE E EVOLUÇÃO DA IDÉIA

Embora o teórico que mais tenha contribuído para o entendimento do lugar do empreendedorismo na dinâmica econômica seja, inegavelmente, Joseph Schumpeter, as raízes do debate sobre este tema remontam aos primórdios da teoria econômica, com a obra de Richard Cantillon, *Ensaio sobre a natureza do comércio em geral*, publicado em 1755. Nesta obra, o empreendedor aparece como aquele

<sup>1</sup> Uma versão inicial deste artigo foi apresentada no XLII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural, em 2004. O autor agradece as sugestões dos colegas Reginaldo Magalhães e Maria Célia Souza, e os comentários do Prof. Ricardo Abramovay. O agradecimento se estende também ao Prof. José Eli da Veiga pelas discussões em torno do tema e, finalmente, à equipe do Sebrae Nacional pela viabilização das condições que originaram o estudo, e pelos comentários enviados.

<sup>2</sup> Cf. Magalhães et al. (2003). Para mais informações sobre o programa a que se destinou o estudo, consultar SEBRAE (2003).

que, na atividade comercial, entre a compra de uma mercadoria e sua venda a um preço incerto auferem um lucro inesperado. Como este lucro excedia o que seria previsível, este empreendedor havia em certa medida introduzido alguma inovação. Anos mais tarde, em 1803, Jean Baptiste Say, em seu *Tratado de Economia Política* introduz uma distinção entre os lucros da atividade empreendedora e os lucros advindos da atividade tradicional capitalista<sup>3</sup>.

Foi somente no início do século XX que a idéia de empreendedorismo passa para o rol dos temas privilegiados para a interpretação da dinâmica econômica, cujo marco é a obra *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, de Schumpeter, publicada em 1912. Nessa obra o empreendedorismo é visto como a construção de uma nova combinação de recursos (*putting together of a novel combination of resources*). Em tal idéia, o empreendedor não é aquele que necessariamente cria uma empresa, mas, sim, aquele que institui algum tipo de inovação. O mesmo Schumpeter, anos mais tarde, em 1942, em sua obra clássica *Capitalism, socialism, and democracy*, retoma e aprofunda esta idéia na análise da dinâmica econômica, destacando como ela é afetada pelas ações do empreendedor.

À mesma época houve outros desdobramentos nos estudos sobre esse mesmo tema. Um deles é representado pela obra de Knight (1985), que similarmente a Cantillon e diferentemente de Schumpeter, volta a enfatizar a importância da aceitação do risco e a vinculá-lo ao controle da firma. Outro, similar, está na obra dos neo-austríacos, como Kirzner (1973), para quem o empreendedor é alguém que está constantemente à procura de oportunidades para comprar a baixo preço e vender a preço maior; uma idéia compatível com o quadro teórico da escola austríaca, e em que o empreendedorismo aparece, portanto, como uma forma de arbitragem. Um terceiro desdobramento, ainda, pode ser encontrado nos trabalhos apoiados nas ciências do comportamento (McClelland, 1976), no quais a questão privilegiada consiste em buscar traços de personalidade capazes de explicar o comportamento empreendedor.

Nos anos mais recentes tem havido uma explosão de adjetivações ao tema – empreendedorismo público, empreendedorismo solidário, empreendedorismo comunitário. Sobre estas novas tentativas de categorização, Veiga (2003) conclui que não se trata exatamente de novas definições, uma vez que elas não avançam muito em relação às noções originais de empreendedorismo. O mesmo autor en-

fatiza que, baseando-se nessas formulações disponíveis, não seria exagero considerar que existe, hoje, uma espécie de pântano intelectual em torno desta idéia tão importante.

Mas seria possível fazer um balanço mínimo destas diferentes tentativas de conceituação? A rápida retomada da trajetória da idéia feita nos parágrafos anteriores não é, obviamente, suficiente para permitir um balanço conclusivo. Para os efeitos deste artigo, o importante a destacar o fato de haver uma clara distinção entre, de um lado, concepções que irão explicar o fenômeno do empreendedorismo pelo viés da aceitação do risco – como em Cantillon & Knight (1921/1985) –, e de outro, concepções que, mesmo deixando transparecer uma idéia de empreendedor fortemente marcada pelo heroísmo e pelos atributos pessoais, irão também dar relevo para a capacidade (e, mais do que isso, para a necessidade) de combinação de diferentes recursos – como em Schumpeter (1912). Embora as duas vertentes possam ser vistas em termos complementares, é nítido que a segunda delas abre uma porta de diálogo com aquilo que se poderia chamar de componentes sociais da atividade econômica: o papel das forças sociais, das estruturas sociais e das instituições. Com isso, torna-se necessário ir além dos estudos especificamente dirigidos a entender o fenômeno do empreendedorismo e adentrar-nos outros domínios científicos que abordam a maneira pela qual esses componentes sociais afetam a atividade econômica.

#### O LADO DESCONHECIDO: QUAIS AS ESTRUTURAS SOCIAIS DO EMPREENDEDORISMO?

O entendimento das estruturas sociais é o objeto próprio da sociologia. Contudo, quando se trata de procurar por uma definição sociológica de empreendedorismo, a tarefa se mostra inglória. Pouca ou nenhuma atenção tem sido dedicada a este tema, embora, nos tempos mais recentes, ele tenha se tornado um campo de estudos interdisciplinar promissor, como mostram os trabalhos de Thorton (1999) e de Swedberg (2000).

Um caminho apontado, por Swedberg (*op. cit.*), para o desenvolvimento de uma abordagem propriamente sociológica do empreendedorismo é analisá-lo não em termos individuais, a-sociais, e, sim, como uma atividade de grupo, tal como em Kanter (1983; 1988), em que o empreendedor é visto primeiramente como uma pessoa que pode motivar outra, coordenar seus esforços e colocá-los

<sup>3</sup> Cf. Veiga (2003). Ver também Cortopassi (2004).

a serviço da realização do objetivo perseguido pelo grupo. Esta perspectiva de tratamento do problema evidencia importantes bases a serem trabalhadas em programas de fortalecimento da capacidade empreendedora, sobretudo aquelas que dizem respeito à mobilização das pessoas e à coordenação de seus esforços. O problema desta vertente está no forte interacionismo que a fundamenta, pois, em situações em que tais iniciativas operam sob condições de forte restrição, não basta fortalecer a motivação e a capacidade de mobilização dos indivíduos, é preciso dar atenção justamente aos elementos por assim dizer, estruturais, que estão fora da interação, condicionando-os mesmo. Este é o caso da distribuição desigual de ativos, por exemplo; ou do lugar simbólico ocupado por parcelas da população destes territórios, o que lhes delimita as condições de acesso a determinados espaços e relações importantes, que precisariam ser postos a serviço do território. O problema da dinamização das economias com baixa densidade empresarial traz, em si, justamente, o desafio de superar os limites dos recursos humanos, materiais e cognitivos dos agentes locais, aspectos para os quais os estudos de Kanter trazem pouca contribuição.

Outro caminho apontado, por Swedberg (2003), é a análise do empreendedorismo com o auxílio da teoria das redes (Saxenian, 1994; Granovetter, 1995 e Burt, 1992). Nos estudos destes pesquisadores, o empreendedorismo é visto como a tentativa de associar recursos disponíveis através da conexão de diferentes redes que operam de maneira isolada ou interdependente. Tomando por base realidades como o Silicon Valley, nos Estados Unidos, estes estudos têm insistido que, mais do que o empreendedorismo individual, é a estrutura da economia regional que tem a chave do sucesso. Estudos, como Castilla et al (2000), evidenciam esta estrutura através de uma constelação de redes operadas pelos atores de diferentes setores, e que envolvem, além das firmas, empresas advocatícias, instituições educacionais e autoridades políticas. Embora alguns autores, como Bourdieu (2001) também apontem os limites do interacionismo nesta segunda vertente, é inegável que ela auxilia muito no entendimento da dinâmica dos casos de sucesso. Justamente, por isso, estes estudos têm influenciado decisivamente o desenho de programas e projetos de grande envergadura.

Um terceiro caminho, também com decisiva influência sobre o desenho de programas e projetos, é representado

pelos estudos sociológicos e econômicos que têm enfatizado o papel dos sistemas produtivos locais na geração de um certo tipo de empreendedorismo. O marco é o estudo do sociólogo italiano Arnaldo Bagnasco, *Tre italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, de 1977. A ele se seguiram vários outros sociólogos, economistas e geógrafos analisando as formações dos chamados distritos industriais<sup>4</sup>. A principal contribuição dos estudos originários desta terceira vertente está em chamar a atenção para as características morfológicas de determinados territórios e sua importância no estabelecimento da dinâmica econômica local. O centro do argumento está em que, no caso italiano, constatou-se uma forte relação entre a distribuição espacial da chamada “economia difusa”, marcadamente um grande número de pequenas e médias empresas, associadas com a existência de uma forte base familiar entre as unidades de produção agrícola e com determinado padrão de urbanização que evitava uma fratura cidade-campo. Brusco (1996) mostra como estas condições estruturais se transformam num ambiente que associa competição com colaboração, conflito com participação, e conhecimento local e prático com conhecimento científico.

Para se ter uma idéia do caráter ainda recente e, se tomado em longo prazo, ainda embrionário das pesquisas sobre o tema, vale lembrar que estas mesmas características enaltecidas, como trunfos nos estudos acima citados, tornaram-se advertência quando os estudos sobre a realidade italiana começaram a servir de inspiração para tentativas de dinamização de regiões estagnadas. Com razão, Garofoli (1996) destacava que as condições existentes no caso da Terceira Itália não se encontravam em qualquer lugar. E, paralelamente, outros programas de pesquisa (Maillat, 1995), estimulados pelo mesmo tipo de questão, mostraram que ambientes inovadores podiam ser encontrados nas mais distintas configurações territoriais e produtivas.

Qual é a chave do sucesso, então? Infelizmente os estudos de Maillat e outros que o seguiram (Becattini & Rullani, 1995; Sforzi, 1996; Ocde, 1998) chegam a descrever bem as mudanças em curso e o tipo de arranjo por detrás delas, mas pouco se sabe sobre o que é capaz de gerar um novo modo de produção e de organização das forças locais. O que é comum a todos estes estudos é a importância conferida ao enraizamento da atividade eco-

<sup>4</sup> Uma boa retomada da trajetória destes estudos pode ser encontrada em Veiga (1999). Duas importantes coletâneas reúnem boa parte dos mais importantes teóricos que têm produzido sobre o tema dos distritos industriais e dos sistemas produtivos locais nas três vertentes disciplinares apontadas: Benko & Lipietz (1992; 2000).

nômica no conjunto de relações que conformam os territórios<sup>5</sup>. Uma associação que encontrou sua melhor expressão na conjugação capital social e territórios (Abramovay, 2001). Tendo, como maior expressão, os estudos de Putnam (1998), a idéia de capital social logo se vulgarizou e passou a freqüentar o repertório de cientistas e instituições voltadas para a promoção do desenvolvimento.

Esta, contudo, não é a única apreensão possível da idéia de capital social, e cada uma delas traz diferentes implicações quando transformadas em diretrizes de programas e projetos. Se, por um lado, a abordagem do capital social em Putnam (1998) tem um grande mérito ao chamar a atenção para o fato de serem as características do tecido social um elemento importante para a análise do sucesso das iniciativas políticas ou empreendimentos econômicos, os marcos de sua interpretação não permitem explicar como se dinamizaram regiões em que este elemento não está presente, onde não existem os “séculos de cultura cívica sedimentada”, para usar seus termos. E é forçoso reconhecer também que muitas regiões são marcadas por um tecido social favorável a dinamização, mas ela, no entanto, não acontece.

Uma outra vertente teórica que também trabalha com a idéia do capital social é representada pelos estudos da sociologia e economia americanas (Woolcock, 1998; Ostrom, 2002). A diferença desta perspectiva para a anterior está no fato de que ela incorpora as organizações formais e informais como parte determinante das interações sociais. Ela abre uma vertente importante ao afirmar que as instituições são mais do que expressões da cultura de uma sociedade. Aqui, a ênfase repousa sobre o aprendizado coletivo dos agentes. Novamente confiança e reciprocidade são palavras-chave. A questão não é saber quais as características historicamente sedimentadas em termos culturais e que favorecem a confiança, como em Putnam, mas sim saber como promover arranjos capazes de levar a essa confiança e ao aprendizado forjado nas lides com problemas coletivos. Do acúmulo dessa vivência, emergem padrões de sociabilidade cuja reciprocidade forma o capital social necessário ao suporte das ações de desenvolvimento.

Através deste campo de análises é possível descortinar todo um leque de ações capazes de favorecer a dinamização dos territórios. Isso passa pela criação de arranjos

institucionais que propiciem o estabelecimento destas relações de confiança e colaboração entre os agentes, fortalecendo as sinergias internas a um território. Também aqui, o limite dessa vertente está em não conseguir responder como e por que mecanismos pesam os elementos que estão fora da interação, condicionando-a mesmo, como é o caso das visões disponíveis sobre o futuro destas populações e seu território e a legitimidade socialmente reconhecida ou não de seus portadores.

Estudos inspirados na sociologia francesa, que tentam entender as estruturas sociais dos mercados, por exemplo, partem justamente desse dilema. Estes trabalhos se distinguem das vertentes originárias da sociologia e da economia americanas por tomar em conta não somente a rede de relações, caracterizada em sua extensão e forma de funcionamento, mas abrange também o volume de capitais de diferentes espécies que ela permite mobilizar (Bourdieu, 2001). Ao invés de partir das influências diretamente relativas aos agentes entre si, como nas vertentes anteriores, esta concepção parte da distribuição desigual destas diferentes formas de capital, e, ao lado do capital social, pesam igualmente o capital econômico, o capital político, o capital cultural, o capital simbólico. Não se trata de afirmar que o desenvolvimento é decorrência de um coquetel de capitais, mas, sim, de reconhecer que estas várias dimensões pesam e que essa distribuição desigual entre os agentes conforme o espaço de possibilidades em que eles atuam, pensam, propõem, e impõem. Aqui, a pergunta-chave é saber quem são os agentes reais, ao lado dos formalmente envolvidos, por meio de que ações eles conduzem suas estratégias, e que recursos são mobilizados para esse fim (Garcia, 1989; Garcia-Parpet, 2000; Champagne, 2003).

#### UMA SÍNTESE

Como foi dito anteriormente, seria temerário arriscar qualquer síntese conclusiva sobre o tema quando amplos e importantes programas de pesquisa ainda tateiam os determinantes sociais do empreendedorismo e da dinâmica econômica. Entretanto, a rápida retomada dos estudos relacionados a este tema permite indicar quais são os campos por sobre os quais tal compreensão pode se erigir. Com isso, emergem as instâncias empíricas fundamentais a serem operadas por programas e projetos que pretendam

<sup>5</sup> Bryden et al (2001) chama estes fatores de *soft factors*, ou, em outra passagem, *less tangible factors*, em contraste com os *tangible factors*, estes últimos geralmente enfatizados nas análises econômicas. Em vez de uma oposição entre as duas ordens de fatores, os coordenadores deste importante programa de pesquisa chamam a atenção para a necessidade da análise combinada de ambos.

atingir o objetivo de promover o empreendedorismo e, através disto, contribuir para a dinamização de um determinado território.

Antes de mais nada, viu-se que, mais do que assumir riscos, é a capacidade de combinar diferentes tipos de recursos que pode favorecer decisivamente o empreendedorismo. Esta é uma constatação que poderia ser comum aos estudos de autores tão diferentes como Schumpeter, Granovetter e Bourdieu. Em seguida, viu-se também que os tipos de recursos que podem ser mobilizados e combinados dependem fundamentalmente das características sociais e econômicas dos territórios em questão. A sociologia e a economia dos sistemas produtivos locais vai buscar estas características no tipo de estrutura produtiva e nas formas de sociabilidade. A sociologia das redes irá buscar estas características nas redes de relações existentes ou potenciais. A sociologia e a economia das instituições irá buscar estas características nas formas de cooperação entre os agentes, a partir das quais podem se estabelecer arranjos que as potencializem e favoreça a dinamização econômica. E a sociologia da economia, como estrutura social, irá, por fim, buscar estas características nas formas de distribuição desigual das diferentes formas de capital e nas estratégias de reprodução social dos diferentes grupos locais.

As páginas anteriores mostraram um pouco das proximidades e distanciamentos entre estas diferentes vertentes. O próximo passo consiste em tentar delinear minimamente algumas características básicas deste tipo de território para, em seguida, discutir as implicações destes dois movimentos em relação às características operacionais de programas de apoio a eles direcionados.

#### TERRITÓRIOS E “BAIXA DENSIDADE EMPRESARIAL”

Se é verdade que a chave do sucesso para um empreendimento está nas características do ambiente local, então uma pergunta inevitável é: de que tipo de territórios estamos falando?

##### A DINÂMICA TERRITORIAL

Os projetos regionais apoiados pelo programa do Sebrae e voltados aos territórios de baixa densidade empresarial – ao qual se destinou este estudo – envolvem dezenas de municípios agrupados em alguns conjuntos que se espalham pelos estados do Rio de Janeiro, Bahia, Sergipe, Alagoas, Pernambuco, Paraíba e Rio Grande do Nor-

te. Embora fuja ao escopo deste artigo trabalhar com dados secundários ou primários sobre este conjunto de municípios, é possível avançar alguns comentários sobre as características destes territórios tendo por base o conhecimento anterior da realidade local e algumas pesquisas anteriormente realizadas.

Entre estas pesquisas, destaca-se um estudo (CUT/Contag, 1998) que procurou caracterizar dinâmicas meso-territoriais de desenvolvimento a partir das características da agricultura (se, mais ou menos, tecnificada; se, mais ou menos, diversificada, se mais patronal ou mais familiar) e do chamado “entorno sócio-econômico” (maior ou menor disponibilidade de infra-estrutura e maior ou menor potencial de absorção de trabalho). Foram seis as diferentes dinâmicas identificadas:

- Situações que tendem a combinar um bom desempenho da agricultura familiar com um entorno sócio econômico flexível e diversificado;
- Situações que tendem a combinar a presença de uma agricultura patronal com um entorno sócio econômico gerador de oportunidades de trabalho agrícola e não-agrícola;
- Situações onde a crise ou fragilidade da agricultura tanto familiar como patronal com um entorno sócio-econômico rígido e incapaz de absorver mão-de-obra;
- Situações que tendem a combinar sistemas produtivos extensivos com um entorno sócio-econômico rígido;
- Situações em que a ocupação territorial é tão recente, e a precariedade do entorno sócio-econômico é tão grande que ainda não estão dadas as condições para a definição por um dos quatro padrões anteriores;
- Situações em que a fragilidade dos ecossistemas e do entorno sócio-econômico impedem a intensificação de práticas agrícolas, bloqueando, ao mesmo tempo, a geração de oportunidades de trabalho não-agrícola.

Claro está que os agrupamentos de municípios elencados no projeto do Sebrae se dividem entre a dinâmica “c” (sobretudo aqueles que estão situados na área de incidência da cana-de-açúcar, na faixa litorânea ou paralelo a ela), e a dinâmica “f” (principalmente aqueles que estão nas regiões de incidência do semi-árido). No primeiro caso, são municípios em que a monocultura da cana não contribui para gerar dinamismo. As situações de crise e reestruturação do setor penalizam as populações que vivem do trabalho e, ao mesmo tempo, têm bloqueado a emergência de novas atividades capazes de diversificar a economia local e dinamizar o território. No segundo caso, são municípios em que as formas precárias de acesso à

terra, a coexistência, no mesmo espaço social, de grandes proprietários e produtores familiares precarizados, além da forte restrição ambiental, associados à fragilidade da malha de municípios são os maiores empecilhos. Em virtude disso, em ambas as situações, pode-se dizer que há uma baixa dinâmica econômica, sobretudo nas atividades formalizadas. Pode-se dizer também que estes municípios vivem em situação de dependência de transferências de recursos via fundos e políticas sociais.

Várias iniciativas já foram desenvolvidas nestes territórios, ou em territórios com características similares, por uma multiplicidade de agentes – órgãos públicos federais, governos locais, organizações não-governamentais e de assistência. Como saldo, há um pequeno número de referências de boas práticas e um histórico razoável de tentativas frustradas. Estudos já realizados sugerem que uma primeira explicação para isto deve ser buscada na pouca importância conferida ao ambiente institucional. Em geral, iniciativas econômicas são pensadas de maneira isolada do ambiente o qual teria que lhes dar suporte. Analisando situações relativas ao Agreste, ao Semi-árido e à Zona da Mata, pesquisadores (Magalhães et al., 2002) apontaram vários problemas: o ambiente institucional ainda é caracterizado pelo tradicional domínio político das elites tradicionais locais; as ações governamentais, implementadas através de programas de desenvolvimento para a região, são desarticuladas entre si e há forte descrédito em várias instituições públicas que atuam nos estados; as instâncias públicas locais não possuem capacidade de integrar os diferentes programas e gerar resultados positivos; e, por fim, a precariedade das instituições de ensino superior de produção de ciência e tecnologia dificulta a realização de diagnósticos mais precisos e a formulação de estratégias mais consistentes, finalizando a inovação na tecnologia dos produtos e dos processos de produção.

Tentativas de superação destes problemas vêm sendo introduzidas, mas ainda não se consolidou nenhum processo contínuo de política regionalmente articulada. Em grande parte, as iniciativas que partilham deste diagnóstico têm encontrado dificuldade em enfrentá-lo por conta do tempo relativamente curto de sua maturação, em contraste com a longa duração e sedimentação das práticas e processos que se pretende subverter.

Outra contribuição importante para o entendimento das dificuldades que impedem a dinamização local está na indicação trazida pelos estudos mais recentes de Abra-

movay (2002) e Abramovay et al (2003). Neles, o autor chama a atenção para toda a teia de relações econômicas e sociais que passam simplesmente despercebidas por noções que vêem esses territórios como lugares de uma “economia sem produção” (Gomes, 2002)<sup>6</sup>. Tal idéia encontra ressonância em estudos clássicos sobre o espaço rural (Wanderley, 1996), que destacam justamente que o bloqueio à agricultura familiar e às formas descentralizadas de produção conforma um traço marcante da história agrária do Brasil. No caso da maioria dos espaços rurais, o caráter quase pára-institucional das atividades econômicas, somado ao privilégio que se costuma atribuir à grande agricultura e seus agentes, dificulta que haja uma integração entre as instituições e o capital social lá expresso ou latente. Esse caráter, aliás, não é mero acaso. Muitas vezes é a impermeabilidade das instituições ao capital social dos territórios quem restringe o alcance e o significado do dinamismo. Tal disjunção resulta, inevitavelmente, em perdas de sinergias e em desencontros que afetam diretamente o resultado e a eficácia de políticas e projetos, como também de processos sociais não formalizados: em síntese, uma permanente e reiterada separação entre a economia real e a economia imaginada nas políticas públicas e projetos (Favareto & Demarco, 2004).

Estas duas indicações parecem ser corroboradas quando se observa determinadas situações que têm conseguido furar esse bloqueio, como mostra um pequeno apanhado de casos significativos em Abramovay et al (2003). Não parece haver, portanto, incompatibilidade entre a transferência de rendas e a dinamização dos territórios locais. Não há evidências de conflitos insanáveis entre a promoção de políticas sociais e o fortalecimento do potencial produtivo dos territórios. Ao contrário, aquela mesma tríade – atividades de subsistência, transferências de recursos, políticas sociais – que poderia ser considerada por alguns como uma barreira intransponível, pode muito bem ser transformada em bases objetivas por onde buscar os recursos disponíveis a serem articulados e combinados em novos arranjos capazes de superar a pobreza e levar ao desenvolvimento. Nessa mesma perspectiva Amartya Sen (1998) invocando a economia dos custos relativos, aborda os caminhos pelos quais políticas sociais podem se constituir em dinamizadores de economias pobres, como mostram alguns casos citados por ele na China e na Índia.

Mas é igualmente fundamental ressaltar que esta descoberta e potencialização dos laços e relações que confor-

<sup>6</sup> Este tema é retomado no artigo de Magalhães (2003).

mam a economia real, para além de seus elementos formais, não é a única condição para a dinamização destes territórios. Considerando a fragilidade dos mercados locais, será necessário pensar em estratégias de inserção baseadas na captação de demandas externas a esses territórios. Os artigos de Magalhães (2003) e Souza (2003), que se somam a este, abordam justamente os temas das microfinanças e das possibilidades de acesso a mercados diferenciados. Por isso, a próxima parte deste artigo é destinada à apresentação e discussão das características básicas dos arranjos institucionais capazes de dar suporte a essa descoberta e ao alavancar das potencialidades locais.

#### PROMOVENDO O EMPREENDEDORISMO E A DINAMIZAÇÃO DOS TERRITÓRIOS DE BAIXA DENSIDADE EMPRESARIAL

A questão que se coloca nesta terceira parte do artigo é saber por que caminhos, então, se pode contribuir para a dinamização dos territórios tendo por base aquelas ponderações teóricas levantadas na primeira parte e, também, as observações empíricas pontuadas na segunda.

##### AS SAÍDAS POSSÍVEIS PARA A SUPERAÇÃO DA POBREZA E A DINAMIZAÇÃO DOS TERRITÓRIOS

Segundo Shcejtman & Berdegú (2003), o instrumental que permite a superação da pobreza não vai muito além de combinações de um conjunto limitado de estratégias-mestras: a via do fortalecimento das atividades primárias – destacadamente a atividade agrícola, a via do fortalecimento de atividades rurais não-agrícolas – onde se inclui tanto o auto emprego como o emprego assalariado, a via das redes de proteção social – onde se incluem desde a previdência social até os auxílios do tipo Bolsa Família, a via da migração – seja com seus reflexos em termos de remessa de recursos, seja em termos de estratégias de reconversão que ela propicia ao ampliar as redes de relações destas pessoas, e por fim, a via dos fundos públicos e transferências de recursos federais<sup>7</sup>.

Os mesmos autores destacam que, entre estas cinco vias, as redes de proteção social e as transferências de fundos obedecem a desenhos e as lógicas de gerenciamento que, de algum modo, escapam às possibilidades da concentração local no âmbito dos territórios; mas destacam também

que elas podem se constituir numa base importante, a partir da qual podem se estabelecer certas sinergias. Já as vias relativas ao fortalecimento das atividades primárias e das não-agrícolas, se não se conseguir superar seu caráter isolado e restrito ao âmbito micro, também não teriam melhor destino. Daí, a importância de questões como competitividade sistêmica, os vínculos com demandas externas e as relações rural-urbano, dimensões que materializam a idéia de conectar estas populações pobres a mercados dinâmicos tendo por base seu potencial endógeno.

A pertinência e o peso de cada uma das cinco vias, através de diferentes possibilidades de arranjos, não deve, pelas características destes territórios, avaliarem-se à luz do potencial produtivo em abstrato desses locais, mas, sim, em termos do potencial concreto auferido por meio da análise fina do funcionamento da economia real desses territórios, associada à captação da demanda externa ao local por bens e serviços que se podem produzir a partir destas potencialidades locais.

No que diz respeito à via agrícola, Shcejtman & Berdegú (2003) assinalam que ela tem maior potencial de reduzir a pobreza e dinamizar um território quando se apóia na produção mais ou menos intensiva de bens diferenciados e de maior valor, e que não apresentam grandes economias de escala em sua produção e são intensivos em mão-de-obra, como é o caso para o Nordeste brasileiro da fruticultura irrigada. A produção de bens primários tradicionais, por sua vez, dependerá sempre dos frágeis mercados locais, ficando suas possibilidades de um maior alavancamento restritas a situações particulares, como compras públicas ou através do acesso a mercados segmentados. Um bom exemplo de produtos agropecuários tradicionais que podem ser a base de um dinamismo inédito, se associados a estes mercados promissores, é a produção de caprinos e seus derivados.

No que diz respeito à via da expansão das ocupações rurais não-agrícolas, Shcejtman & Berdegú (2003) enfatizam que seu peso tem sido crescente, embora também aqui haja uma estreita co-relação entre a existência destas atividades e os vínculos rural-urbano. Nesse contexto, vale ressaltar as possibilidades de emprego em obras públicas que gerem renda a essas pessoas e, ao mesmo tempo, contribuam para reduzir as restrições ambientais (caso do Projeto “Um milhão de cisternas”), ou melhorar a infra-

<sup>7</sup> De Janvry & Sadoulet (2003) dão mais ênfase aos efeitos gerados pela proximidade com *clusters* e aglomerações, sobretudo num raio de 100 km. Porém, face às características dos territórios em questão, sobretudo, a ausência ou distância de grandes centros ou aglomerações dinâmicas, considera-se que tal abordagem perde em poder explicativo. Os próprios autores fazem advertência similar no artigo citado.

estrutura local. Outro destaque diz respeito ao impacto de atividades deste tipo entre as mulheres (caso das atividades de trabalho a domicílio, por exemplo, para confecções).

Como se tem insistido, estas atividades, agrícolas ou não-agrícolas, apresentam sempre maior possibilidade de êxito quando se combinam incentivos locais com a abertura a fontes dinâmicas de demanda. Em geral, isso tem passado pelo estabelecimento de novos arranjos institucionais (sistemas e contratos, normas e padrões de qualidade, códigos de conduta que premiam a responsabilidade e o cumprimento de compromissos, organizações políticas e econômicas fortes) que, por uma parte, organizam as novas relações sociais e econômicas e, de outro, tornaram factível a participação das populações pobres nestes novos mercados. Quando estas condições não estão presentes, repita-se, o que acontece é um conhecido histórico de criação de iniciativas que apresentam um ciclo de vida curto e contribuem para um, ainda maior, arrefecimento da auto-estima destas populações<sup>8</sup>.

#### A ARQUITETURA INSTITUCIONAL

Qualquer arranjo que se pretenda eficaz precisará romper com, pelo menos, três limites que marcam profundamente boa parte dos diversos programas e projetos já destinados a territórios com as características aqui assinaladas. O primeiro limite diz respeito ao recorte temático e territorial das iniciativas contidas nos projetos: a título de valorização das potencialidades locais, muitos projetos têm subvalorizado a importância das vinculações com o espaço extra-local, reduzindo o campo de possibilidade das iniciativas neles contidas. O segundo limite diz respeito ao recorte temporal das iniciativas: sob o justo intuito de não tutelar os grupos envolvidos em projetos e programas, têm-se apelado para estratégias que retiram os mecanismos de apoio num horizonte de tempo muito curto, não permitindo que as iniciativas amadureçam e se consolidem. O terceiro limite diz respeito um certo “capacitacionismo” ou “interacionismo” dos programas: com a intenção de transferir aos agentes, as capacidades para que comandem seu próprio destino, os programas se esquecem que há disposições, competências e habilidades que não se transferem, que são resultado de dinâmicas sociais complexas e não raro de longa duração (Favareto & Demarco, 2003).

Um exemplo deste tipo de limites: há uma justa preocupação em dotar os agentes de habilidades para formular projetos e fazer negociações. Ocorre, antes de mais nada, que a formulação de projetos envolve não só a capacidade técnica de fazê-lo, mas a disposição socialmente adquirida de enxergar campos de possibilidades que não são transparentes, e cujo entendimento depende de todo o histórico anterior de sucessos e fracassos, de relações que se pode mobilizar, enfim, que dependem do lugar social dos sujeitos em questão. Da mesma forma, no momento de negociar, estão em jogo não somente as habilidades para negociar, mas a legitimidade social de quem negocia.

Logo, vê-se que se é fácil indicar o que se deve evitar, mas o mesmo não ocorre quando se tenta identificar as estruturas por sobre as quais erigi estes novos arranjos. Não é nenhum exagero afirmar que inexistem organismos ou instituições adequados a estimular ou gerir o tipo de iniciativas aqui desenhadas. O que há são habilidades e competências dispersas entre agentes e organizações, disposições socialmente adquiridas pelos agentes. Pô-las em contato, articulá-las a partir de uma base comum gerando compromissos de médio prazo é a única alternativa. Mas qual o melhor caminho para isso?

Partindo da análise de várias proposições em diferentes países, Shcejtman & Berdegué (2003) indicam que uma adequada arquitetura institucional para os DTR está muito associada à presença de cinco elementos:

- As atribuições e capacidades dos agentes públicos e privados locais em suas dimensões técnicas, administrativas e políticas;
- A coordenação, mas também a existência de controles e equilíbrios entre agentes de diferentes níveis;
- As redes e outras formas de cooperação entre os agentes e os governos locais para gerar ações de alcance regional capazes de empreender as tarefas de transformação produtiva que, por regra geral, excedem as possibilidades de governos municipais isolados, sobretudo nos territórios mais pobres;
- As organizações econômicas e de representação da sociedade civil;
- Os espaços e mecanismos para a concertação público-privada nas escalas e âmbitos que sejam pertinentes ao desenvolvimento do território.

<sup>8</sup> Este tipo de questão tem atraído cada vez mais a atenção de pesquisadores. Trabalhos recentes ou em curso, em alguns casos tendo por base estudos comparativos envolvendo áreas do nordeste brasileiro – como, por exemplo, a pesquisa de Locke e a crítica de Wilkinson, ou a pesquisa conduzida por Storper, Lavinas e Mercado – ainda não haviam sido publicados até o momento de conclusão deste artigo, mas prometem trazer mais elementos para iluminar a questão em foco.

Shcejtman e Berdegué avaliam, ainda, que a experiência recente de elaboração de Planos de Desenvolvimento Local tem tido a virtude de incorporar responsabilidades no âmbito da provisão de serviços públicos como educação e saúde combinadamente com preocupações crescentes de desenvolvimento de projetos produtivos. Contudo, apontam também que esses planos não podem ser um mero exercício de cumprimento de formalidades. É preciso que eles sejam elaborados envolvendo processos de consulta ao conjunto da população local, constituindo-se em instrumentos que permitam tanto a mobilização dos recursos locais como a transparência no uso dos fundos dos recursos financeiros envolvidos. A análise dos casos de insucesso mostra que os planos que não lograram êxito foram justamente aqueles que tiveram um tempo curto para o estabelecimento de relações de aprendizado coletivo, um escopo restrito de ações ou de instituições envolvidas.

Esta avaliação é corroborada por estudos que tentaram levantar os impactos e também as dificuldades que cerca a elaboração dos Planos Municipais de Desenvolvimento Rural (IBASE, 2002) e mesmo a atuação dos Conselhos Municipais de Desenvolvimento Rural (Abramovay, 2003; Plural, 2002): constatou-se que estas iniciativas têm criado importantes espaços, mas que elas ainda estão muito longe de conseguir efetivamente impulsionar o desenvolvimento dos territórios, o que se deve, em grande parte, pelos problemas destacados acima.

É justamente a partir deste tipo de avaliação, e apoiando-se na experiência internacional (sobretudo francesa) que o Conselho Nacional de Desenvolvimento Rural Sustentável vinha propondo a adoção dos Contratos Territoriais de Desenvolvimento (CTD). A idéia básica dos CTD é a criação de mecanismos de transferência de recursos condicionados a compromissos assumidos pelos agentes locais, tendo por base planos municipais de desenvolvimento. Além do caráter contratual que passa a reger a relação entre os agentes, o interessante nesta proposta é o fato de, ao indicar o caráter dos planos, ela sinaliza quais os vetores de intervenção capazes de desenhar as iniciativas e o arranjo institucional capaz de sustentá-las (Veiga et al., 2001; CNDRS, 2002)<sup>9</sup>.

Ali, eram três os tipos de ação sugeridas, aqui reproduzidas apenas topicamente:

- a) *Ações para aquisição de competência* – Diagnóstico do território, sensibilização da população, apoio técnico à articulação entre municípios, apoio técnico à elaboração do plano; apoio técnico à captação de recursos; investimentos em informática e telemática; formação de gestores e animadores.
- b) *Ações para a inovação*: de três tipos
  - b.1) Ações voltadas para a valorização do setor primário – melhoria da qualidade de ensino; estudos de mercados locais e regionais; assistência técnica e investimentos na valorização de especificidades locais; transferência de tecnologia com ênfase em biotecnologias; aproveitamento da biomassa; promoção de produtos locais e regionais de qualidade e valorização de sua vinculação com território de procedência; participação em feiras, contatos com redes de venda por correspondência, com centrais de compra e com redes de comércio eletrônico; diversificação dos sistemas produtivos; produção de energias alternativas; formação profissional orientada para a promoção dessas inovações;
  - b.2) Ações voltadas para o uso sustentável dos recursos naturais – renovação do patrimônio natural e cultural; difusão cultural do desenvolvimento sustentável; proteção, recuperação e promoção da paisagem; investimentos em turismo relacionado à valorização da biodiversidade; infraestrutura que favoreça investimentos voltados para o aproveitamento das amenidades; restauração e valorização de construções históricas, sítios arqueológicos, símbolos religiosos; promoção do ecoturismo; formação profissional voltada ao aproveitamento das amenidades.
  - b.3) Ações voltadas para os setores secundário e terciário. – apoio a embriões de clusters; apoio técnico e financeiro a responsáveis por projetos de novas empresas; apoio técnico e financeiro para a cooperação entre empresas já existentes; articulação com o sistema de ciência e tecnologia; apoio à criação de institutos ou associações voltadas para a promoção de inovações tecnológicas; criação de novas janelas de oportunidades para jovens que pretendam assumir iniciativas empresariais; acesso das pequenas e médias empresas a serviços de

<sup>9</sup> Quando este artigo já havia sido elaborado iniciou-se, no âmbito do Governo Federal, uma política de promoção do desenvolvimento em territórios rurais, cujos contornos e resultados não puderam ainda ser analisados. Ver a respeito FAVARETO (2005).

assessoria, estudos de mercado e transferência tecnológica; investimentos em meios de transporte; apoio a formas de artesanato que valorizem os recursos locais.

- c) *Criação de redes intermunicipais* – Organização de atividades de cooperação entre municípios, investimentos conjuntos e marketing local.

A ênfase neste ou naquele tipo de iniciativa vai depender, obviamente, do histórico das populações em questão e das possibilidades que estarão sendo perseguidas. O importante é o processo que envolve estas escolhas ser fortemente amparado num nível de conhecimento da realidade local que supere o impressionismo e uma variação sua, que consiste na ilusória análise da economia local tendo, por base, somente sua dimensão formal. Isto é, trata-se de buscar a vida nos territórios tido como mortos. Trata-se, como foi dito na primeira parte, de entender quem são os agentes reais destes territórios, por meio de que práticas eles constroem sua existência, e quais os recursos que eles mobilizam para isso. A análise das possibilidades e dos constrangimentos que condicionam a existência e a ação social destes agentes é a análise da dinâmica do território. A operacionalização dos elementos que, daí surgem, permitirá sair de uma situação de estagnação para uma situação de dinamismo tão desejada por estas populações e por organismos de apoio.

#### A TÍTULO DE CONCLUSÃO

Através das três partes principais que compõem este artigo, procurou-se evidenciar: i) a necessidade de situar as iniciativas de promoção do empreendedorismo e de dinamização dos territórios nas características do tecido social local como sua mais importante base e, ao mesmo tempo, seu mais importante constrangimento; ii) o fato de que estes territórios, mesmo com baixo dinamismo, são os espaços de uma trama densa de relações sociais e econômicas por onde se mobilizam diferentes tipos de recursos; iii) a idéia de que a capacidade de alavancar estes recursos e dinamizar estes territórios passam pelo estabelecimento de arranjos institucionais inovadores que permitam conectar estas populações a mercados dinâmicos e a empreender novas atividades.

Traduzir estas indicações e sugestões operacionais em termos de passos concretos a serem trilhados em territórios de baixa densidade empresarial não é algo simples. Primeiro, porque, para que isso fosse feito de maneira con-

sistente, seria preciso conhecer, mais de perto, o atual estágio das iniciativas em cada um destes territórios. Segundo, porque, nos diferentes territórios, muito provavelmente, os passos não poderiam ser os mesmos ou obedecer à mesma ordem.

O fundamental é, portanto, reter três lições derivadas do que foi exposto: i) a base de conhecimento que permite a definição de boas e consistentes estratégias tem que ser construída para além do que permitem os diagnósticos rápidos tradicionalmente produzidos – é preciso ir aos subterrâneos da vida econômica e social local entendendo os mecanismos de reprodução social das populações pobres e seus vínculos com a dinâmica do território; ii) a introdução de inovações terá que começar já pelo tipo de ações que os projetos dirigidos a esses territórios irão propor – é preciso ir além das atividades tradicionais de diagnóstico/capacitação/assessoria para se avançar na efetiva direção de construir arranjos institucionais inovadores; iii) as características desses arranjos institucionais inovadores precisarão, pelo menos, ir além dos atores tradicionais e mesmo dos atores locais, e ir além dos horizontes de tempo restritos que não permitam a maturação das iniciativas.

#### REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, R. Agriculture familiale et développement territorial au Brésil. *Ruralia*, n.3, p.91-111, 1998.

\_\_\_\_\_. O futuro das regiões rurais. Porto Alegre: UFRGS, 2003. p.57-82.

ABRAMOVAY, R.; SAES, S.; SOUZA, M. C.; MAGALÃES, R. Mercados do empreendedorismo de pequeno porte no Brasil. In: CEPAL/DFID. *Pobreza e mercados no Brasil: Uma análise de iniciativas de políticas públicas*. Brasília: CEPAL/DFID, 2003. 75p.

BAGNASCO, A. Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano. Bologna, 1977. 255p.

BECATTINI, G.; RULLANI, E. Système local et marché global: Le district industriel. In: RALLET, A.; TORRE, A (coord). *Économie industrielle et économie spatiale*. Paris: Économica, 1995, p.171-190.

- BENKO, G.; LIPIETZ, A. Les régions qui gagnent – districts et réseaux: Les nouveaux paradigmes de la géographie économique. Paris: PUF, 1992
- \_\_\_\_\_. La richesse des régions – la nouvelle géographie socio-économique. Paris: PUF, 2000
- BOURDIEU, P. Les structures sociales de l'économie. Paris: PUF, 2001
- BRUSCO, S. The idea of industrial district: its genesis. In: PIE, Frank et al – eds. Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy. Geneva International Labour Organization, 1990, p.10-19.
- \_\_\_\_\_. Trust, social capital and local development: some lessons from the experience of the italian districts. In: OCDE (1996) Networks of enterprises and local development.. Paris, p. 115-119, 1996
- BURT, R. Structural holes: The social structure of competition. Cambridge: Harvard University Press, 1992
- CASTILLA, et al. Social networks in Silicon Valley. In: CHONG-MOON LEE Ed. (2000) The Sillicon Valley Edge: A habitat for innovation and entrepreneurship. Stanford: Stanford University Press, 2000
- CHAMPAGNE, P. L'héritage refusé – la crise de la reproduction sociale de la paysannerie française (1950-2000). Paris: Seuil, 2002
- CUT/Contag. Desenvolvimento e sindicalismo rural no Brasil. São Paulo/Brasília, 1998
- DATAR. Réseaux d'entreprises et territoires – regards sur les systèmes productifs locaux. Paris: La documentarion française, 2001.
- FAVARETO, A. Do Pronaf ao desenvolvimento territorial – elementos para uma crítica das instituições e políticas para o Brasil rural. Paper apresentado no Congresso Brasileiro de Sociologia, 12, 2005, Belo Horizonte/MG. 2005
- FAVARETO, A.; DEMARCO, D. Os Conselhos Municipais de Desenvolvimento Rural – entre o capital social e o bloqueio institucional. In: SCHNEIDER, et al. (Orgs.) Políticas públicas e participação social no Brasil rural. Porto Alegre: UFRGS, 2004
- GARCIA, A. R. O sul: Caminho do roçado. São Paulo/Brasília: Marco Zero/ UnB/CNPq/MCT, 1989
- GARCIA-PARPET, Marie-France. Dispositions économiques et stratégies de reconversion – l'exemple de la nouvelle viticulture. In: Ruralia, n.7, Paris, 2000
- GAROFOLI, G. Industrialisation diffuse et systèmes productifs locaux: un modele difficilement transférable aux payx en voie de développement. In: ABDELMALKI, L.; COURLET, C. (eds). Dynamiques territoriales et mutations économiques. Paris: LHarmattan, 1996, p.137-156.
- GRANOVETTER, M. The sociology of firms and entrepreneurs. In: PORTES, A. The economic sociology of immigration . New York: Russel Sage Foudation, 1995
- IBASE. Avaliação dos Planos Municipais de Desenvolvimento Rural. Convênio IBASE/IICA/SAF-MDA. Rio de Janeiro, Brasília:IBASE, 2002, CD-Rom.
- KANTER, R. M. The change master: innovation and entrepreneurship in America. New York: Simon and Schuster, 1983
- \_\_\_\_\_. When a thousand flowers bloom: structural, collective and social conditions for innovations in organizations. In: Research in organizational behavior, n. 10, p169-221, 1988
- KIRZNER, I. Competition and entrepreneurship. Chicago: University of Chicago Press, 1973
- KNIGHT, F. Risk, uncertainty and profit. Chicago: University of Chicago Press, 1921/1985
- MAGALHAES, R. Microfinanças em regiões de baixa densidade empresarial. São Paulo, 2003
- MAGALHAES, R., FAVARETO, A.; BITTENCOURT, G. Dinâmicas demográficas e desenvolvimento rural – apontamentos a partir de seis municípios do Nordeste brasileiro. In: Congresso da Associação Latinoamericana de Sociologia Rural. Porto Alegre, 2002

- MERLIN, P. L'aménagement du territoire. Paris: PUF, 2002
- OCDE. Fostering entrepreneurship. The OECD job strategy. Paris, 1998
- OSTROM, E.; AHN, T. K. A social science perspective on social capital: social capital and collective action. Workshop in political theory and policy analysis. Indiana University, 2001
- PLURAL COOPERATIVA. Instituições e políticas públicas para o desenvolvimento rural – uma avaliação dos Conselhos Municipais de Desenvolvimento Rural. São Paulo/Brasília, Convênio Plural/IICA/SAF/MDA, 2002
- PUTNAM, R. Comunidade e democracia – a experiência da Itália moderna. São Paulo: FGV, 1998
- SAXENIAN, AnnaLee. Regional advantages: Culture, competition in Silicon Valley and Route 128. Cambridge: Harvard University Press, 1994
- SCHEJTMAN, A.; BERDEGUÉ, J. Desarrollo Territorial Rural. Santiago do Chile: FIDA/BID 2003. (fotocopiado).
- SCHUMPETER, J. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Leipzig: Duncker und Humblot. (1942/1994). Capitalism, socialism and democracy. London: Routledge, 1912
- SEBRAE (Brasil) Projeto Sebrae Zona da Mata, 2003. <http://www.projetosebraezonaedamata.com.br>
- SEBRAE Termo de referência para atuação do sistema. SEBRAE em territórios de baixa densidade empresarial. 2.versão 2003b.(fotocopiado).
- SFORZI, F. Local systems of small and medium-sized firms and industrial changes. In: OCDE. Networks of enterprises and local development. Paris, 1996, p.99-103.
- SOUZA, M. C. Possibilidades de acesso aos mercados solidários. São Paulo, 2003
- SWEDBERG, R. The social view of entrepreneurship. In: Swedberg ed. The social science view. Oxford: Oxford University Press, 2000
- \_\_\_\_\_. Principles of economic sociology. New Jersey: Princeton University Press, 2003
- THORNTON, P. The sociology of entrepreneurship, Annual Review of Sociology, n. 25, p.19-46, 1999.
- VEIGA, J. E. A face territorial do desenvolvimento 1999. (fotocopiado).
- VEIGA, J. E. Empreendedorismo rural – uma primeira aproximação. 2003. Texto não publicado.
- VEIGA, J. E. et al. O Brasil rural precisa de uma estratégia de desenvolvimento. Série Textos para Discussão, Brasília: NEAD, n.1, 2001.
- WOOLCOCK, M. Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework – Theory and society: Renewal and Critique in Social Theory, v.27, n. 2, p.151-208, 1998