

Uma proposta de tipologia para pequenos empreendedores líderes em áreas de aglomeração industrial tradicional: o polo de confecções do agreste pernambucano

ROMILSON MARQUES CABRAL (UFPE / UFBA)

ISSN 1518-4382

REFERÊNCIA:

CABRAL, Romilson Marques. Uma proposta de tipologia para pequenos empreendedores líderes em áreas de aglomeração industrial tradicional: o polo de confecções do agreste pernambucano In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 4. 2005, Curitiba, **Anais...** Curitiba, 2005, p. 528-539.

Resumo

A questão chave que norteia o presente trabalho é: como numa área de aglomeração composta de milhares de pequenas empresas de atividade tradicional algumas delas se sobressaem liderando nesse mercado? E, sabendo-se que nas pequenas empresas, o proprietário é elemento chave nos processos decisórios, qual o papel que eles exercem para o alcance dessa liderança? Duas correntes de pensamento fornecem elementos para responder a primeira questão que ajudarão na resposta de segunda. A construção teórica de Penrose, que tenta responder a questão, por que as firmas crescem. E a corrente neo-schumpeteriana, que indaga, por que as firmas se diferenciam. No tocante aos aglomerados, também são os neo-schumpeterianos que vêm dedicando maior esforço de pesquisa no Brasil, com destaque para estudos do aprendizado, das inovações, das instituições e das tipologias regionais. Na evolução do pensamento de Schumpeter, o mérito da inovação se deslocou da figura do empreendedor individual para instituições empreendedoras. Edith Penrose reconhece a importância dos serviços empreendedores no seio da firma e os neo-schumpeterianos creditam à inovação para a competitividade, aos processos que são gerados no cotidiano das empresas e às instituições que lhes dão aporte. O presente artigo objetiva, a luz do pensamento schumpeteriano, colaborar para a construção de uma tipologia dos empreendedores líderes atuando no Polo de Confecções do Agreste Pernambucano, o qual é composto por três cidades: Santa Cruz do Capibaribe, Toritama e Caruaru. Pela história e teoria econômica, as funções de um proprietário de empresa nem sempre são claras, ora ele é empreendedor, ora gerente, empresário e mesmo capitalista.

INTRODUÇÃO

No Brasil, como no resto do mundo, o interesse pelo empreendedorismo como campo de estudo têm despertado maior atenção da academia, a partir da década de oitenta. Segundo (Filion, 2002), mais de 1000 publicações no campo, mais do que 50 conferências e 25 *journals* especializados tem sido lançados ultimamente.

Concomitantemente, a partir do início dos 90, conforme tem recomendado organismos internacionais, como a Organização Mundial do Comércio – OMC, e os acadêmicos, o direcionamento das políticas industriais tem recaído sobre inovação tecnológica, aporte à infraestrutura, e principalmente destinadas a áreas sub-nacionais, com destaque para as áreas de aglomeração, por serem facilitadores de difusão das inovações, potencializadores da infra-estrutura econômica e redutores dos custos de transação, o que estimula os investimentos privados.

Os estudos dos aglomerados no Brasil têm sido ultimamente, foco de atenção de pesquisadores de distintas disciplinas, sobressaindo-se os economistas cujas preocupações têm recaído sobre o aprendizado, a inovação, a formatação de índices de concentração e definição de tipologias das áreas estudadas. No campo do empreendedorismo, somente a partir dos 90 é que a academia brasileira tem buscado cobrir uma lacuna de viés mais teórico. A literatura até então, se constituía basicamente de manuais de práticas empreendedoras, que embora importantes para o grande público, careciam de maior formalismo teórico.

O presente artigo, objetiva, a partir de uma breve revisão histórica e teórica do conceito de empreendedor e de economias de aglomeração, construir uma tipologia de empreendedor líder na área alvo.

Schumpeter, 2002, já chamava atenção para o papel da liderança empreendedora, de fazer coisas fora da rotina, de fazer algo novo, e que encontra seguidores. Dada a complexidade desse papel de líder inovador, recomendava ele a sua equipe, analisar o papel da liderança como importante linha de pesquisa a ser desenvolvida.

O papel do empreendedor, especialmente nas pequenas empresas, não parece ser suficientemente claro. Ora ele pode ser empreendedor, ora empresário e /ou gerente e mesmo capitalista.

Segue-se no presente estudo, a divisão mais geral das disciplinas, estabelecidas por Filion, 1997 sobre os estudos do campo do empreendedorismo: *a economia e as disciplinas comportamentalistas*. A contribuição dos comportamentalistas para os evolucionistas vêm em aporte, dado que conforme foi comprovado, os empreendedores refletem as características do período e lugar de onde procedem. (Ellis, 1983, Fillion, 1991 e outros) apud (Filion, 1997)

O pressuposto é que cada área de aglomeração possui suas especificidades. As descobertas das idiossincrasias inerentes a cada área podem permitir o avanço teórico dos estudos sobre aglomerados e possibilitar uma maior eficácia das políticas adotadas para essas regiões.

A corrente teórica explorada será a schumpeteriana desembocando nos neo-schumpeterianos.

Além dessa introdução, o artigo contém cinco seções como segue: a) *Uma Breve Revisão Sobre o Conceito de Empreendedor que se subdivide nas seguintes partes; A visão de alguns precursores de Schumpeter; A versão schumpeteriana; A versão penrosiana; A versão dos neo-schumpeterianos ou evolucionistas* e b) *A influência das economias de aglomeração* c) *Uma Tipologia do Pequeno Empreendedor líder do Polo de Confecções do Agreste de Pernambuco* d) *A metodologia e Conclusões*

a) Uma Breve Revisão Sobre o Conceito de Empreendedor

a.1) A visão de alguns precursores de Schumpeter

No início o homem de negócios era bem familiar não precisando de explicação elaborada para entendê-lo. Era o artesão, o comerciante, o emprestador de dinheiro, até que emergisse a noção mais enriquecida de homem de negócios do século XVII.(Schumpeter, 2002)

Cantillon – embora não totalmente correto, segundo Schumpeter – ao elaborar um tratado sobre economia foi o primeiro a empregar o termo *entrepreneur*. Para Cantillon, empreendedor era o agente que comprava meios de produção a preços certos, para combiná-los em um produto que ele vendia a preços incertos, no momento em que ele realizava seus próprios custos. Jean Batiste Say, deu prosseguimento às idéias de Cantillon. Para Say, o empreendedor é o agente que combina fatores dentro de um organismo produtivo. Cantillon e Say, viram o empreendedor como

tomadores de riscos, já que eles próprios empregavam dinheiro em seus negócios. Ambos viam o empreendedor como agente de mudança, dando sentido ao termo atual. As idéias de Cantillon e Say forneceram as premissas do empreendedor ; o sentido de especulação, de visão, colocando-o na esfera da distribuição, ao invés de só na produção. Para (Filion, 1997) Say, ao estabelecer as fronteiras no campo, tornou-se o pai do empreendedorismo.

A despeito da influência dos fisiocratas e de Cantillon sobre Adam Smith, o pensamento inglês tomou outra direção. Smith, repetidamente tratou do empregador, do mestre, o mercador e o *undertaker*. A direção da atividade como uma função distinta teve surpreendente pequeno papel no processo econômico. Para Smith, a função de direção tinha conotação mais de capitalista, por se constituir apenas essa função, de provedora de meios para a produção. (Schumpeter, 2002). Para esse último autor, com Ricardo e Marx, o processo de produção e comércio era ainda mais automático. A concepção, direção, condução e função de coordenação praticamente não tinham lugar em todo seu esquema de análise. Observe-se que se vê nessa última interpretação de Schumpeter, uma certa tendência a misturar papéis de empreendedor e de gerente. John Stuart Mill, salienta que a função de direção exigia uma habilidade não muito comum. O fato de Mill lamentar não existir uma palavra traduzível para o bom inglês do termo *entrepreneur*, revela a importância por ele atribuída à função.

Schumpeter, um dos mais lúcidos e severo crítico de Marshall, em sua obra síntese de 2002:1954, de certa forma certa forma desdenha a importância atribuída por Alfred Marshall ao empreendedor, ao dizer que este atribuíra-lhe apenas, o termo “homem de negócios” exercendo um trabalho não manual qualquer. Pelas descrição do próprio Marshall, em seus “Princípios”, a função do empreendedor não fica muito clara, de um lado, ele trata de um corpo especializado de empregadores (homens de negócio) que assumem riscos ao reunirem capital e mão de obra e que tratam de um plano geral e superintendem seus mínimos detalhes, ao entender dos materiais e maquinismos utilizados em seu ramo. De outro, em certo momento ele chama de empresário, como uma categoria altamente especializada e intermediários entre o trabalhador e consumidor. De certa forma, Marshall, classifica também de atividade empreendedora, ao definir um papel de **visão geral** (grifo nosso) das “coisas” de sua indústria e ao considerar que ele teria a faculdade de prever os amplos movimentos da produção e do consumo e capacidade de inovação, ao ter a probabilidade de fornecer uma nova mercadoria ou saber melhorar o sistema de produção de um velho artigo. (Marshall, 1982) Essa visão de Marshall estava completamente sintonizada com a realidade da época, composta de pequenas empresas onde o proprietário absorvia atividades múltiplas.

Apesar de Say, já ter feito uma distinção entre os ganhos dos capitalistas e o dos empreendedores que provinham da inovação, é a partir da segunda metade do século 19 que essa distinção é facilitada, pelas mudanças nos métodos de negócios de finanças, que produziu um rápido aumento do número de exemplos em que, capitalistas não eram empreendedores e estes não eram capitalistas. (Filion, 1997; Schumpeter, 2002). Mas, chama atenção Schumpeter, que o empreendedor, ao longo do processo de produção e distribuição, pode adquirir ativos, o que os torna capitalistas também.

a.2) A versão schumpeteriana

Schumpeter, foi realmente quem lançou o campo de empreendedorismo, ao associar claramente o termo à inovação. (Filion, 1997). Para (Schumpeter, 1982), empreendedor é o indivíduo ou grupo de indivíduos que assume a responsabilidade de iniciar, manter e consolidar uma unidade empresarial, orientada para o lucro, por meio de produção ou distribuição de bens e serviços. A contribuição de Schumpeter para o ciclo de desenvolvimento tem como eixo, o papel do empreendedor como capaz de provocar novos ciclos de prosperidade através da *destruição criativa*. Na sua visão considera-se empreendedor aquele que atinge um dos seguintes procedimentos:

1) Introdução de um novo bem, 2) Introdução de um novo método de produção; 3) Abertura de um novo mercado, 4) Conquista de uma nova fonte de matéria prima ou de bens semi-manufaturados; 5) Estabelecimento de uma nova organização de qualquer indústria, como a criação de uma posição de monopólio ou fragmentação de uma posição de monopólio.

Ao longo da sua história, Schumpeter, apresenta basicamente duas abordagens para o empreendedor : a das pequenas empresas, do *destruidor criativo*, visto acima e a das grandes empresas, quando mais tarde, ele reconheceu que o papel da inovação transcende ao próprio empreendedor individual, admitindo a importância das equipes de engenheiros e de gerentes, no traçado de estratégias e no papel dos laboratórios para a criação da inovação. (Schumpeter, 2002; Possas, 2002) Em seu artigo de 1954, quando Schumpeter faz uma breve revisão de suas principais obras, ele faz uma análise dos múltiplos papéis assumidos por um empresário na versão de outros autores. Assim, o papel de gerente muitas vezes é confundido com a função empreendedora. Todavia, para Schumpeter, há uma função clara do empreendedor e que ela não é possível de ser exercida o tempo todo pelo mesmo indivíduo a função de criar algo novo, a visão de negócios. No artigo citado, Schumpeter, avança ao atribuir a função empreendedora para além das próprias equipes da empresa. Ele transfere méritos para instituições maiores e externas à firma. Ele institucionaliza a inovação. Foi o exemplo por ele utilizado, o do Departamento de Agricultura dos EUA, para o qual Schumpeter atribui o papel de empreendedor, ao produzir inovação e distribuí-la, no que foi crucial para o desenvolvimento americano. Assim, o papel de geração da inovação, é ampliado em Schumpeter, do indivíduo, para as equipes e posteriormente para o meio ambiente onde eles atuam.

a.3) A versão penrosiana : uma transição ao pensamento evolucionista

Ao tentar responder a questão, por que as firmas crescem, Penrose, foge à análise tradicional dos economistas ao comparar o crescimento da firma, ao mundo animal com seus processos biológicos. Daí essa contribuição ao debate, ao considerá-la a transição entre o pensamento schumpeteriano e o neo-schumpeteriano. Primeiro, por que Schumpeter, em seu artigo de 1954, falara em processos evolucionários quando trata da inovação e depois ao comparar a economia com os processos biológicos ela (Penrose) fornece uma das premissas aos evolucionistas. Em segundo lugar, a premissa considerada por ela e continuada pelos evolucionistas, foi o uso do pensamento administrativo de Cyert March, e Simon, os quais consideravam a racionalidade dos agentes de decisão restrita. A terceira premissa levantada por ela e continuada pelos evolucionistas foi a de considerar a inovação como endógena e não exógena como consideravam os neo-clássicos.

Penrose (1959), diz haver uma distinção clara entre o empreendedor schumpeteriano – aquele capaz de introduzir algo *disruptivo* para o sistema econômico como um todo e o empreendedor na visão dela, mais voltado para o interior da firma e capaz de produzir inovações incrementais (*procedural*). Seguindo uma lógica próxima (Baumol, 1993) apud Fillion, 1997, propôs duas categorias de empreendedores: o organizador de negócios e o inovador. Penrose, salienta igualmente, que embora o papel do empreendedor seja importante, ele não é o único a definir o crescimento da firma. Penrose, trata do papel das expectativas na oportunidade produtiva da firma e que esta seria realizada por duas atividades: a *gerencial* e a *empreendedora*. Os primeiro estariam vinculados à reprodução – embora não passivamente, mas com limites - do que foi definido pelos segundos, embora essas atividades pudessem ser desempenhada pelas mesmas pessoas, especialmente numa firma de menor porte. O *product-minded* estaria interessado em aumentar a qualidade dos seus produtos, reduzir custos e desenvolver melhor tecnologia e a extensão dos mercados através de um melhor serviço ao consumidor e a introdução de novos produtos. Sua preocupação seria obter lucros através da melhoria e extensão das atividades da organização

Explicita Penrose ainda, que o termo *entrepreneur* é usado num sentido funcional, se referindo a indivíduos ou grupos que oferecem serviços empresariais (*entrepreneurial services*) de novas idéias, à aquisição de novos recursos gerenciais, mudanças na organização administrativa da firma, no levantamento de recursos etc. Penrose, (1959).

Penrose (1959) ressalta as oportunidades para as pequenas firmas. Essas seriam construídas a partir dos *prospective entrepreneurs*, que possuem apenas um pequeno capital e que estão necessariamente confinados em áreas onde somente um tipo de requerimento para iniciar um negócio são; algum capital e talvez um treinamento ou habilidade que é disseminada entre a população trabalhadora não profissional.

a.4) A versão dos neo-schumpeterianos ou evolucionistas

O modelo de seleção que se segue a Penrose e Alchian dos anos 50 foi retomado por Sidney Winter nos 60 e consolidado através de um trabalho conjunto desse último com Richard Nelson em 1982. Para esses últimos, a firma não é guiada por procedimentos de maximização, pois ela não sabe ex-ante, se sua estratégia de inovação vai ser bem sucedida. (Hasenclever e Ferreira, 2002) Também não tem enfoque estático, mas dinâmico e evolucionário. Três são os focos de observação da corrente evolucionária: *os processos inovativos dentro da firma; o mercado, que seleciona as inovações num processo evolutivo e o papel das instituições (formais e informais) nesse contexto*. As premissas do pensamento evolucionista são de que as firmas se comportam como nos processos biológicos de evolução, onde os mais adequados ao meio (mercado) sobrevivem evoluindo. Assim, os *gens*, que são as inovações, permitem a evolução, diferenciação e sobrevivência da firmas. A inovação é gerada nos processos de aprendizagem através das rotinas internas (Nelson e Winter, 1982) e pela imitação das inovações dos concorrentes.

A inovação permite a geração de vantagens competitivas e lucros de monopólio, ainda que temporários, num processo de seleção natural, de criação e de destruição evolutivo.

“Innovations are new ways of using and defining resources, they add to the economic variety in the system and the response of the system is the competitive process of growth, decline and structural change. If innovation is variation then competition is selection and both are essential to economic change (Nelson and Winter, 1984; Cohen and Malerba, 2000; Metcalfe, 1998).

Freeman, (1997) ressalta o papel das inovações incrementais – uma miríade delas – afirmando ser tão importantes quanto as radicais. O mercado joga um papel central neste tipo secundário de inovação. Além disso, desempenha importante papel no sucesso dessa prática, os *não especialistas e não profissionais*, que substituem de certa forma, a pesquisa científica.

As trajetórias tecnológicas das firmas geram *Path Dependence* crises, sucessos e oportunidades tecnológicas e de mercado ajudam a construir suas competências essenciais. Desse modo, eventos passados acabam influenciando as decisões do presente.

Seguindo aquilo que Schumpeter já declarara em seu artigo de 1954, as inovações radicais ou incrementais não devem ser vinculadas a apenas a criação de um agente em particular ou um grupo de agentes. Torna-se relevante investigar as instituições que são construções coletivas e sociais que possibilitam trocas de informação, formas de cooperação e redes de relação que em parte são propiciadas pelas estruturas internas das empresas que oferecem canais de integração para o processo de aprendizagem. (Pondé, 2002).

Nesse aspecto, a cultura e valores locais são cruciais em muitos processos de mudanças técnicas devido ao conhecimento tácito e a divisão de uma mesma linguagem, relações de confiança e, sobretudo ao sentimento de pertencer a uma mesma comunidade. Humbert (2003).

No dizer de Dosi e Orsenigo; difusão de *novas tecnologias* e *novas formas de fazer as coisas*, estruturas organizacionais, interação de mercados podem ir bem além do controle e mesmo da imaginação dos atores individuais. Dosi e Orsenigo In Dosi et. al (1990). As instituições que dividem visões de mundo, comportamentos, percepções de oportunidades e interações entre os agentes, constituem importantes ingredientes para a explicação sobre a quantidade de investimento em inovação e tipo de progresso técnico que eles esperam para o futuro. Dosi e Orsenigo et. al (1990).

Sobre o papel do aprendizado para o conhecimento e a inovação. Nonaka, citado em Yoguel, Novich e Marin (2001), diz que uma organização que apreende é aquela em que todos são trabalhadores do conhecimento e o aprendizado é construído sob diversas maneiras.

Seguindo a taxinomia de Malerba, 1992, os processos no interior da firma se dão pelo *learning by doing*, *learning by using*, *learning by advances in sciense and tehnology*, *learning for spillovers*, *learning by interacting*, *learning by searching*. O *learning by doing*, se materializa num aprendizado crescente de capacitações pelo envolvimento direto da empresa; *learning by using*, ocorre com a utilização das observações do uso do usuário final e repercutem nas melhorias incrementais; *learning by advances in sciense and tehnology* e *learning by searching* são normalmente empregados nas empresas maiores ou de forte base tecnológica. No *Learning for spillovers*, a empresa imita seus concorrentes; o *learning by interacting*, se dá, quando a empresa troca informações com outra empresas, fornecedores e usuários

Sobre as possibilidades da compreensão da inovação em nível *meso*, Cassiolato e Lastres (2002) apontam: o sistema local de inovação é o que parece oferecer melhor possibilidade de compreensão do processo de inovação por oferecer um quadro de referência baseado em aprendizado, interações, competências, complementaridades, seleção, *path dependências* etc.

b) A influência das economias de aglomeração.

Marshall, em seu Princípios, já falara das influências das economias de aglomerações quando tratou dos distritos industriais. Porter, reconhece que a *vantagem competitiva* é gerada e sustentada através de processos concentrados em países, estados e locais através de diferentes valores, culturas, estruturas econômicas, instituições e a história. (Porter , 1999).

Veja-se então a definição de Porter (1999) para aglomerados

"... um agrupamento geograficamente concentrado de empresas inter-relacionadas e instituições correlatas numa determinada área, vinculadas por elementos comuns e complementares. Os aglomerados assumem diversas formas, dependendo de sua profundidade e sofisticação, mas a maioria inclui empresas de produtos ou serviços finais, fornecedores de insumos especializados, componentes, equipamentos e serviços, instituições financeiras e empresas em setores correlatos".

No Brasil, os pesquisadores da Redesist do Instituto de Economia da UFRJ, desenvolveram o conceito de Arranjos Produtivos Locais (APLs) que são aglomerados territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais – com foco em um conjunto específico de atividades econômicas – que apresentam vínculos mesmo que incipientes. Geralmente envolvem a participação e a interação de empresas – que podem ser desde produtoras de bens e serviços até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros – e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas outras instituições públicas e privadas votadas para: formação e capacitação de recursos humanos, como escolas

técnicas e universidades; pesquisa, desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento. (Albagli e Brito, 2003)

Além de relacionamentos pessoais face a face, a comunicação mais próxima cria uma rede de relações entre indivíduos e instituições que inibem o oportunismo e possíveis desempenhos deficientes que maculam a reputação junto aos participantes dos aglomerados. Estes fatores indicam importantes indícios de redução dos custos de transação junto à aquisição de insumos e acesso a fronteira da informação, além de servir para comparar a mensuração de desempenho, o que se constitui importante fator de ajuda nos controles. Porter (1999).

No caso do exercício da liderança local importa verificar qual o grau de monitoramento que os empreendedores têm em relação às instituições criadas, e quem são os atores que comandam essas instituições que levam a inovação. Rangel, Hiram A, Ramirez. (2001)

Rangel, citando Charles Sabel, argumenta que o dinamismo e a cooperação entre empresas podem ser criados por atores importantes, como o caso de gerentes de pequenas empresas que ao se articularem estabelecem laços com vistas a enfrentares a competição e as mudanças frequentes nos mercados. Assim, não existiria uma predisposição cultural, mas pode surgir de uma determinada região, laços novos que criam situações recentes – longe de um determinismo histórico (cultural, social ou institucional) como pareceu teorizar Putnan.R. a respeito dos seus estudos na região centro-norte italiana em confronto com a região atrasada do sul. Rangel, Hiram A. Ramirez. (2001)

Além disso, há cada vez menos uniformidade no desenvolvimento das instituições de uma localidade a outra, daí a importância dos estudos regionalizados. A tecnologia é compreendida como algo gerado endogenamente, onde o processo vem do aprender através da prática. Daí a necessidade do trabalho em rede devendo o estado apoiar essas interações o papel das agencias sub-nacionais cada vez maior nesse contexto. **Doner F. Richard e Hershberg Eric** (2001)

c) Uma Tipologia do Pequeno Empreendedor líder do Polo de Confeccões do Agreste de Pernambuco.

Dimensão	Conceitos	Avaliação
Micro	Rotina	Concentração na redução de custos com menor perdas de materiais Aumento da produtividade para alcançar maior velocidade de produção Controle de tempo de produção. Preocupação com melhoria da qualidade. Procedimentos mais tácitos no trato das rotinas.
	Estrutura organizacional	Divisão de responsabilidades gerenciais por atividades, sem organograma formais, com familiares e sócios.
	Modelo gerencial	Usa procedimentos ainda bastante rudimentares. Há uma tendência à reversão pela contratação de consultores organizacionais externos. Decisões centralizadas no proprietário
	Aprendizagem	Reconhece a importância, mas despence poucos recursos com capacitação dos empregados. Prefere contratá-los preparados. Prefere que os órgãos de apoio financiem treinamentos. Reclama da baixa capacitação dos empregados. Prevalecem: <i>Learning by using, learning by doing e learning by interacting.</i> Auto - aprendizagem através de observações dos concorrentes, feiras de negócios, contatos com clientes Intermediários. Não é estimulado, o partilhamento do conhecimento com todos da firma.
	Inovação	Do tipo incremental com grande velocidade de variedade de produtos Utiliza estilistas próprios que criam com base em informações de clientes revisas de moda, internet, feiras de moda. Reconhece a inevitabilidade da imitação pelos concorrentes.

	Tecnologia	Valoriza a atualização constante dos equipamentos especialmente máquinas de costura e de corte de última geração, embora as vezes opte por manter equipamentos mais rudimentares. Utiliza computadores para produção e criação tipo (CAD)
	Estratégia	Do tipo emergente. Define com familiares e sócios, orientada para visão de curto prazo, voltada para compra de equipamentos, diversificação de produtos e ampliação de mercados
Meso	Links	Baixos links para estabelecer estratégias gerais
	Confiança	Em geral é baixa em relação aos concorrentes
Área De Aglomeração	Cooperação	Com fornecedores de tecidos e clientes intermediários Baixa com os concorrentes
	Competição	Acirrada através de diversificação de produtos
	Instituições	Baixa utilização das associações existentes com vista a competitividade sistêmica Detém forte ligação com políticos locais. Baixo uso de financiamento bancário. Valores, regras, crenças e convenções informais são determinantes para redução dos custos de transação Há uma path dependence local, i.é, a crença de que comprar máquina novas é estar na ponta do desenvolvimento local. Isto vem da década de 70, quando houve uma revolução local, quase nos termos de Chandler (<i>Path Scale and Scope</i>) Instituições como de aporte (escolas técnicas, SEBRAE, universidades centros tecnológicos) atuam ainda de forma tímida, contribuindo muito pouco para a inovação das empresas do Polo.
	Articulação	Vertical, com parcerias para produção de peças (terceirização)
Macro	Mercado	Basicamente atende as encomendas, há uma certa <i>certeza</i> do mercado Busca expandi-lo e manter a clientela pela qualidade dos produtos e diversificação Estão atentos ao que acontece no mundo – tendências de moda, e regras de concorrência internacional
	Exportação	Alguns tem buscado penetrar em mercados de países atrasados, ainda que de forma incipiente.
	Articulação	Baixa, com órgãos de apoio: centros tecnológicos e universidades e outros Boa articulação com altas autoridades do Estado de Pernambuco Participam de eventos nacionais e até internacionais.

Como se observa no quadro acima e seguindo a lógica da pequena produção industrial, há uma forte ocupação dos empreendedores líderes em funções gerenciais. O modelo gerencial ainda segue a lógica familiar no processo de divisão de trabalho. Os processos de inovação recaem na compra de equipamentos e máquinas modernas e nos processos de criação estão baseados em perseguir modelos de produtos e menos em processos. A regra é se antecipar aos concorrentes no processo de criação. A articulação institucional local ainda é muito tímida, sendo baixo o índice de associativismo. A preocupação com a competitividade sistêmica ainda tem sido incipientes, reportando-se mais à organização de eventos e alguns esforços de exportação. Há clareza sobre a importância do papel da política mais geral sobre os negócios locais.

d) A Metodologia

Conforme recomenda Filion, 1997, qualquer teoria de empreendedorismo deve ser flexível e multidimensional para refletir suas raízes multidisciplinares. O presente estudo por ter a base teórica fundamentada nos economistas evolucionistas, já aporta outras disciplinas comportamentalistas. Schumpeter, (2002) colocou duas formas de analisar o empreendedor: pela sua remuneração e por suas funções. Nossa opção se deu pela segunda em vista as dificuldades de avaliar pelos ganhos, conforme chamou atenção o próprio Schumpeter.

As informações para inferências da tipologia desenhada acima tem base documental e estão lastreadas em entrevistas e observações in loco. A base documental: pesquisa realizada pela UFPE e SEBRAE-PE, na Dissertação de Mestrado de Lucena, livro de Bruno Bezerra constantes na bibliografia deste. Foram realizadas duas visitas às cidades de Toritama, Santa Cruz do Capibaribe e Caruaru. Nessas visitas além das observações gerais, foram realizadas algumas entrevistas com o empresário e presidente da Associação dos Confeccionistas de Santa Cruz do Capibaribe – ASCAP; com o empresário e Presidente da Associação Comercial e Industrial de Toritama – ACIT; o Presidente do Clube de Diretores Lojista (CDL) de Toritama; Com um dirigente da Igreja protestante de Toritama – líder com bastante influência junto aos empresários, e com um gerente do SEBRAE-PE (Caruaru) ligado ao Setor de Confecções. Para montagem das referências para a construção da tipologia foram usados os principais características dos diversos autores e alguns conceitos importantes dos dos evolucionistas, tais como, aprendizagem, inovação, rotinas, instituições. Além desses foram utilizadas algumas categorias - de clusters informais da UNCTAD:1998, p. 07 e constantes em Mylteka e Farinelli (V. Bibliografia)

Aqui definiu-se os líderes do ramo de confecções, pelos seguintes critérios: maior volume de produção, maior número de empregados, premiações anuais aos empresários de destaque; liderança em associações de classe; uso de tecnologias avançadas (numero de computadores e máquinas modernas na produção e criação) utilização de novos modelos de gestão, preocupação com o meio ambiente e inserção política e social. A dimensão *micro* se refere a dedicação do proprietário para o interior da firma. A *meso* relaciona-se às articulações do empreendedor no âmbito da região de aglomeração e a dimensão *macro* está relacionada à atenção dispensada aos fatores globais.

CONCLUSÕES

O presente trabalho mostrou na revisão de literatura, que as funções do empreendedor não são de fácil definição, depende de tempo, lugar, atividade, estrutura de mercado e de fatores institucionais e por que não dizer, do observador. O presente estudo embora de caráter preliminar, faz um esforço na direção de construção de uma tipologia. Os economistas tem tratado mais do fenômeno do empreendedorismo do que do empreendedor. Embora reconheça-se o que Schumpeter já admitia; que a inovação transcendia aos limites da firma, não se deve desconhecer que nas pequenas empresas ele ainda é um elemento chave na definição de suas estratégias. Reconhece-se aqui os limites das informações dos estudos presentes, no tocante a amostra para obtenção das informações primárias. Pretende-se ampliar esses estudos na Tese de Doutorado em Administração que ora se encontra em fase de elaboração do projeto. Assim, algo de importante, como salientaram Rangel, Hiram A, Ramirez. (2001) sobre as relações dos atores chaves com as instituições locais merece ser visto.

Em resumo, o empreendedor do Pólo é menos *Cantillioniano e Sayniano*, ao ter mercados e preços quase certos, embora no início os pioneiros tivessem que trabalhar duro para consolidar esse mercado. Ele não parece representar o empreendedor schumpeteriano *disruptivo*, da pequena empresa. Ele é mais Marshalliano no sentido da diversidade de atribuições e no sentido de produtor e apropriador de *spillovers* de inovação na área de aglomeração. É também penrosiano por ser *procedural* nas inovações, e por ter atributos de gerente e empreendedor. Mas também é limitado ao usar ainda pouco os recursos, em se tratando das expectativas das oportunidades produtivas proposto por Penrose. Nos termos usados por ela, é um *product - minded*, mais interessado na expansão dos seus mercados através da diversificação dos produtos. Em Penrose ainda ele é um *prospective entrepreneur*, no sentido que precisou apenas possuir um pequeno capital e algumas habilidades para iniciar seus negócios. Torna-se também capitalista ao financiar com recursos próprios, parte dos seus meios de produção. Eles são evolucionistas, ao lutarem desesperadamente para fugir do trivial deixando os imitadores para trás. Nesse processo desempenham forte papel os

não especialistas e não profissionais nos termos propostos por Freeman, construindo numa miríade de inovações incrementais.

Notas

(1) *Sistema de Inovação*, pode ser definido como um conjunto de instituições distintas que contribuem para o desenvolvimento da capacidade de inovação e aprendizado de um país, região ou localidade. Constitui-se de elementos e relações que interagem na produção, difusão e uso do conhecimento. A capacidade de inovação deriva da confluência de fatores sociais, institucionais e culturais específicos aos ambientes em que se inserem os agentes econômicos. Logo, diferentes trajetórias de desenvolvimento institucional e tecnológico contribuem para a configuração de sistemas de inovação diversos. Albagli & Brito (2003).

BIBLIOGRAFIA

Albagli, Sarita e **Brito**, Jorge. (Coords.) Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais. IE/UFRJ, Rio de Janeiro, 2003.

Antonio de Paula, João, **Cerqueira**, Hugo E. A. da Gama e **Albuquerque**, Eduardo da Motta Teoria econômica, empresários e metamorfoses na empresa industrial, Texto para discussão nº 133, UFMG/CEDEPLAR, Minas Gerais, 2000.

Baumol, William J., Entrepreneurship in Economic Theory, American Economic, 1968

Bezerra, Bruno. Caminhos do desenvolvimento. Uma história de sucesso e empreendedorismo em Santa Cruz do Capibaribe. SEBRAE, Edições Inteligentes. São Paulo, 2004

Costa, Maria Teresa. As pequenas e médias empresas no desenvolvimento local: conceito e experiências In Competitividade e Desenvolvimento – Atores e Instituições Locais, Editora Senac, São Paulo, 2001.

Doner F. Richard e **Hershberg** Eric. Produção flexível e descentralização política nos países em desenvolvimento: afinidades eletivas na busca da competitividade? In Competitividade e Desenvolvimento – Atores e Instituições Locais, Editora Senac, São Paulo, 2001.

Dosi, Giovanni et al, Technical change and economic theory. Pinter Publishers, London and New York, 1988

Filion, Jacques. L. From Entrepreneurship to Entreprenology. 1997 capturado em 11 de fevereiro de 2005 In <http://www.usasbe.org/knowledge/proceeding/1997/p207filion.PDF>

Freeman, Cris. The Economics of Industrial Innovation. The MIT Press – Cambridge – Massachussets, 1997

Hasenclever, Lia e **Ferreira**, Patricia M. Estruturas de mercado e inovação. In Economia Industrial. (Orgs.) Kupfer, David e Hasenclever, Lia. Ed. Campus. Rio de Janeiro, 2002

Humbert, Marc. Globalisation and Glocalisation: problems for developing countries and policy (Supranacional, national and subnational) implications. In Systems of Innovation and Development – Evidence from Brazil. Cassiolato, José, Lastres, Helena M. R. Maciel, Maria Lúcia Edward Elga Publisher UK, 2003.

Lucena, Marcus Vinicius Medeiros de. Dissertação de Mestrado em Administração Formulação e Implementação de Estratégias em Empresas Industriais do Pólo de Confecções do Cluster de Santa Cruz do Capibaribe.. UFPE, Recife, 2004

Marck, Humbert, Globalisation and Glocalisation: Problems for Developing Countries and Policy (Supranational, National and Subnational) Implications Nota Técnica 8 Redesist, IE UFRJ Rio de Janeiro, 2002

Marshall, Alfred. Princípios de Economia. Vol. 1. Abril Cultural. Coleção Os Economistas. Capitulo XII, São Paulo, 1982

Metcalfe, Stan. The entrepreneur and the style of modern economics. IE/UFRJ, Ciclo de Seminários, Rio de Janeiro, 2003.

Mylteka, Lynn; **Farinelli**, Fulvia. Local cluster, inovation systems and sustained competitiveness. Notas Técnicas 5. IE/UFRJ, Redesist, Rio de Janeiro, 2000.

Nelson, Richard R. and **Winter**, Sidney G. An Evolutionary Theory of Economic Change. The Belknap Press of Havard University Press, Cambridge, Massachussets and London, England, 1982

North, Douglass. Instituciones cambio institucional y desempenho econômico. Fondo de Cultura Econômica, México, 1990.

Penrose, E. The theory of the growth of the firm. Oxford: Oxford University (third edition), 1959.

Pondé, João Luiz. Organização das grandes corporações. In Economia Industrial. (Orgs.) Kupfer, David e Hasenclever, Lia. Ed. Campus. Rio de Janeiro, 2002

Porter. Michael E. Competição, 3^a Edição, Ed. Campus, Rio de Janeiro, 1999.

Possas, Mário. Concorrência schumpeteriana. In Economia Industrial. (Orgs.) Kupfer, David e Hasenclever, Lia. Ed. Campus. Rio de Janeiro, 2002

Putnam, R. D, R. Leonardi e R.Y Nanetti, Comunidade e Democracia: a experiência da Itália Moderna. Rio de janeiro: FGV, 1996.

Rangel, Hiram A, **Ramirez**. Avaliando o terreno: os fundamentos sociais e institucionais da cooperação da pequena empresa. In Competição e Desenvolvimento – Atores e Instituições Locais, Editora Senac, São Paulo, 2001 Review, Vol. 58, P&P, pp. 64-71.

Schein, Edgar H. Organizational culture and leadership. Jossey Bass Publisher, Oxford/São Francisco, 1991

Schmitz. H. Collective efficiency and increasing returns. IDS Working Paper N^o 50 Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton march.1997

Schumpeter, J. A. Economic theory and entrepreneurial history. Revista Brasileira de Inovação. Vol. 1 Número 2 julho/dezembro p. 201 a 224, 2002

Schumpeter, J. A. A Teoria do Desenvolvimento Econômico. Coleção: Os Economistas. Abril cultural. São Paulo, 1982.

SEBRAE/UFPE. Estudo de Caracterização Econômica do Polo de Confeccões do Agreste Pernambucano. Relatório Final Apresentado ao SEBRAE-PE, Recife, maio de 2003

Williamson, Oliver E. Las instituciones económicas del capitalismo. Fondo de Cultura Económica. México, 1985.

Winter, Sidney G. ‘Organizing for Continuous Improvement. Evolutionary Theory Meets the Quality Revolution’. In: COHEN, Michael D.; SPROULL, Lee S. (eds.) *Organizational Learning (Organization Science)*. California, London: Sage Production Ed., 1996. p. 460-483.

Yoguel, Gabriel, **Novick,** Marta e **Marin,** Anabel (Org.) Tramas produtivas, processos de inovação e tecnologias de gestão social: uma aproximação metodológica aplicada ao conhecimento automotor argentino In *Competitividade e Desenvolvimento – Atores e Instituições Locais*, Editora Senac, São Paulo, 2001.