



Governo do Estado do Amazonas
Secretaria de Estado de Planejamento e Desenvolvimento
Econômico – SEPLAN

Malha do Pólo Industrial de Manaus - PIM

Manaus – Fevereiro 2006

1. Introdução

Por mais de 50 anos o Estado do Amazonas apresentou produção muito próxima à condição de subsistência retratando fielmente o pensamento vigente e a respectiva decisão equivocada das diversas administrações que optaram pelo imediatismo dos efêmeros lucros do período da borracha.

Michael Porter (1995) assevera que *“... a estratégia importa, e muito. Só empresas com bom posicionamento mantêm um desempenho coerente durante longos períodos... Nenhuma empresa pode ousar entrar no mercado competitivo sem uma definição clara de como se posicionar no seu setor, ou seja, sem ter uma estratégia.”* Em se considerando o Amazonas como uma “empresa”, percebe-se que não havia qualquer definição clara sobre seu posicionamento, a não ser o de fornecedor de matéria-prima, o que demonstra facilmente o porque do colapso, a partir do momento em que outros fornecedores de látex surgiram no mercado.

A baixa produtividade ligada à baixa densidade populacional e sua posição geográfica desfavorável (?) foram alguns dos principais fatores que levaram o governo da década de 1960 a implantar um setor de livre comércio em Manaus, como parte de uma das metas à época que era a de integrar definitivamente a Região Amazônica ao território nacional. Este período ficaria marcado principalmente pela construção intensa de rodovias, no entanto, para o Amazonas, foi a Zona Franca de Manaus o símbolo maior daquele processo de integração. Muito já se falou sobre o Período da borracha e a criação da Zona Franca de Manaus e, certamente não é o que se pretende aqui, porém, a menção sobre tais assuntos visa unicamente sinalizar para as duas estratégias utilizadas no estado, onde a 1ª naufragou definitivamente e a segunda agoniza a cada mudança na legislação e no fortalecimento do modelo de gestão empresarial já implantado pela Administração de alguns estados brasileiros.

Dentre os vários conceitos, pode-se resumir Estratégia como um conjunto de ações que se adotam para que se possa alcançar um determinado objetivo. Fatores como, uma cultura organizacional coesa, o desempenho, os processos de inovação e principalmente uma boa implementação contribuem para determinar o sucesso das operações realizadas. Em conseqüência, o resultado da implantação de uma boa estratégia em uma localidade, certamente irá promover o desenvolvimento econômico contínuo.

Por desenvolvimento econômico entende-se que se trata da *“existência de crescimento econômico contínuo, em ritmo superior ao crescimento demográfico, envolvendo mudanças de estrutura e melhoria de indicadores econômicos e sociais. Compreende um fenômeno de longo prazo, implicando no fortalecimento da economia nacional, a ampliação da economia de mercado e a elevação geral da produtividade...”* (Souza, 1999)

Uma estratégia eficaz certamente irá resultar em desenvolvimento econômico. Conforme afirma Porter (1995), *“A estratégia competitiva é a busca de uma posição competitiva favorável...”* e continua *“...visa a estabelecer uma posição lucrativa e sustentável contra as forças que determinam a concorrência...”* no campo considerado (inferência nossa).

É pensamento corrente entre aqueles que ocupam posição de liderança, que o conhecimento sobre si mesmo auxilia no desenvolvimento de estratégias eficazes e, certamente a segurança na continuidade de sua produção industrial, faz parte da estratégia comum do governo, empresariado e cidadãos locais.

A SEPLAN (Secretaria de Estado de Planejamento e Desenvolvimento Econômico do Amazonas) como órgão planejador das ações do Estado necessita de aparelhamento que facilite a tomada de decisão quanto às políticas a serem adotadas, especialmente quando relacionadas com infraestrutura, transporte, logística e tributária e, manter a atualização dos dados cadastrais das unidades produtivas permite que a Administração direcione suas ações com base no perfil econômico estampado em determinado momento.

Portanto, faz-se mister o conhecimento sobre a malha empresarial do PIM, ação primeira de um processo que vislumbra gerar informações com a finalidade de subsidiar planos e políticas futuras de maior consistência.

2. Objetivos e Metodologia

A segunda parte do estudo desenvolvido tem como objetivo principal apresentar estudo sobre as condições da malha empresarial de Manaus, a partir de análises de seus dados cadastrais, pontuando algumas características econômicas e mostrando os diversos impactos sofridos nos últimos cinco anos.

Das 396 empresas instaladas e produzindo no PIM (Pólo Industrial de Manaus) foram analisadas as condições de trezentos e sessenta empresas as quais representam 92,30% do universo existente e cumprindo com a proposta inicial de 90% citada no Produto 01.

Foram utilizados os dados oficiais fornecidos pela SUFRAMA (Superintendência da Zona Franca de Manaus), os quais integram o presente Produto como Anexos, a fim de dirimir quaisquer dúvidas, permitir averiguações necessárias e ainda, subsidiar outros estudos similares.

O ANEXO 1 contempla os dados cadastrais da malha empresarial instalada no PIM, e o ANEXO 2 os indicadores econômicos, dos quais foram destacados:

1. Custos de Produção
2. Balança Comercial
3. Crescimento do Faturamento
4. Receita
5. Investimento
6. Aquisição de Insumos
7. ICMS devido

A opção por estes indicadores se deve inicialmente ao tipo de informação que mais à frente será necessária, além de manter harmonia com o sistema de controle da SUFRAMA, que poderá vir a facilitar futuras ações conjuntas.

3. Indicadores: composição e influência

3.1 – Custos de Produção

Os custos participam ativamente da fatia que irá sinalizar os ganhos ou prejuízos de uma produção. Entende-se como custo de produção a soma de todos os custos originados na produção de bens ou serviços, tais como: matéria-prima, mão-de-obra, amortização de máquinas e equipamentos, patentes, etc. É o valor de bens e serviço consumidos na produção de outros bens e serviços.

No caso particular do PIM, estes custos se elevam em proporção ao faturamento e à receita, com destaque para os insumos que apresentam alta participação em 2002, possivelmente motivada pela insegurança política vivida pelo País naquele ano eleitoral.

Essa insegurança refletiu no dólar, moeda estrangeira utilizada nas transações correntes do PIM, que se valorizou de forma extraordinária em relação à moeda nacional (Real), encarecendo significativamente os insumos adquiridos pelo PIM. No período de 2003 a 2005, verifica-se uma desvalorização da moeda estrangeira face à nacional, normalizando a correspondente relação da Receita e Despesa.

Outro fator que merece atenção é o da Mão-de-obra, que continua uma das mais baratas, quando comparadas com empresas do mesmo ramo de atividade no restante do país. As empresas brasileiras do ramo de tecnologia dispõem cerca de 8% do seu faturamento para pagamento da Mão-de-obra, enquanto as empresas do PIM desembolsam, em média, 4,9%, evidenciando forte tendência de investimento em tecnologia, em maquinário e gestão.

O custo é de importância vital para que se possam estabelecer estratégias de diferenciação, que é um dos objetivos centrais para se buscar o desenvolvimento econômico contínuo. Esta é uma afirmativa com pouca ou nenhuma chance de ser questionada entre os Gestores. No entanto, não se vê a mesma certeza quando se trata de comportamento do custo, que é fator de forte influência na composição industrial.

De acordo com Porter (1997), “...o comportamento do custo depende de uma série de fatores estruturais que influenciam o custo...” dentre os fatores mencionados por este autor, fatores políticos, localização e fatores institucionais são os que representam maior impacto nas atividades do PIM.

Sabe-se que a localização de Manaus, levou a decisões que afetaram os outros fatores, quais se fundem em apenas um, ou seja, a criação da legislação específica da Zona Franca onde abrir mão de impostos para que as empresas aqui instaladas permaneçam e que outras se instalem, é a principal vantagem que o Estado oferece ao empresariado.

Ora, impostos se configuram como receita do Estado e abrir mão dessa receita é ter certeza dos riscos, do compromisso assumido. Portanto, é

imprescindível que tal escolha seja sempre reavaliada e que se busquem permanentemente fatores que possam alimentar esse *tradeoff*, respeitando o equilíbrio, quanto aos interesses dos diversos participantes: governo, empresariado e sociedade.

Certamente com análises mais acuradas dos custos o empresariado e o governo ainda têm possibilidades de ganhos que venham a trazer reflexos positivos à sociedade local. Analisar custos não se resume apenas em esmiuçar os custos de produção, mas também entender qual a participação de outras atividades que impactam nestes custos, a inter-relação e interdependência de todo contexto que abriga as empresas do PIM.

3.2 Balança Comercial

Conceitualmente, Balança Comercial “*é a relação entre as exportações e as importações de um país*” (Kennedy, 2004).

A Balança Comercial do PIM no período de 2000 a 2005 sofreu intensas variações, visto que vários fatores influenciam para a ocorrência de um *déficit* ou de um *superávit* horas motivados pela evolução do preço das importações e exportações horas motivadas pelo volume destas.

Aspectos que influenciaram positiva ou negativamente induzem à reflexão para que a intensa movimentação verificada nos mercados internos e externos não vulnerabilize os rumos traçados pelas empresas locais, desorganizando de maneira irreversível sua produção. A seguir são pontuados os seguintes aspectos:

- ✓ aspectos Positivos: A partir de 2003 as Exportações Internas apresentam tendência de alta, de forma quase exponencial. Observa-se ainda o saldo positivo ano-a-ano, com ênfase para o

ano de 2005, que gerou uma série de empregos laterais¹, aumentando, também, a Indústria Subterrânea²

- ✓ aspectos Negativos: o aumento das importações, gerando empregos em outros países e contribuindo substancialmente para o déficit comercial local, ou seja, além de gerar empregos em outras economias, permite-se que o capital financeiro local também se desloque nesta mesma direção, diminuindo o fluxo natural da renda, tão necessária em qualquer economia, notadamente naquelas, como a do Estado, em desenvolvimento.

Evidente que, ao se usar tais insumos para a produção e venda de produtos acabados no mercado brasileiro maximiza-se o fluxo circular da renda, minimizando os efeitos danosos de uma balança comercial Internacional sempre em déficit.

Ora se por um lado a Teoria das Vantagens Comparativas (David Ricardo) orienta para a continuidade do atual modelo, por outro lado a Lei de Say impõe alguns limites, pois, o aumento desproporcional da produção, em relação à venda e/ou ao consumo resultará em um aumento de estoque, favorecendo o que se convencionou chamar de “*deseconomia*” ou Lei dos Rendimentos Decrescentes.

A equação Compra de Insumos e Venda Externa oferece a oportunidade de se optar pela solução, atacando as duas variáveis, ou apenas uma delas, de tal sorte que, para reduzir o impacto das importações, há necessidade de diminuir as compras (o que certamente prejudicaria a produção) ou aumentar as Vendas para o exterior, até que se atinja o Ponto Ótimo³, ou seja quando Importações e Exportações estão niveladas.

¹ Empregos Laterais: trata-se de expressão utilizada comumente em Economia, caracterizando empregos emergentes, decorrentes da necessidade gerada por outrem.

² Indústria Subterrânea ou Indústria Informal

³ Ponto Ótimo indica a capacidade máxima de equilíbrio de determinada produção. Qualquer unidade fora deste ponto poderá indicar sub-utilização no processo produtivo ou aumento de despesas.

Claro está que, para se competir no mercado externo mais agressivamente, é imperioso a reunião de dois fatores que formarão um elo estratégico, qual seja a vontade do empresariado e as ações dos governos estadual e federal, no sentido de incentivar as exportações. Reforça-se aqui que, embora existam incentivos do governo e planos empresariais, tais fatores precisam ser reavaliados para que se tornem mais eficazes e resultem em retornos mais significativos.

3.3 – Crescimento do Faturamento

O faturamento é resultante do conjunto de recebimentos expressos em unidades monetárias, obtido a partir das vendas realizadas. Diferencia-se de Receita, pois esta, além das vendas, inclui valores obtidos de outras fontes, como aplicações financeiras ou vendas a prazo.

Muito mais do que os outros índices, o Faturamento parece ser o que mais nitidamente demonstra a qualidade do esforço individual das empresas quanto ao fornecimento de seu produto e, apesar de grande turbulência ocorrida nos mercados, estes respondem favoravelmente à qualidade dos produtos do PIM, pois do contrário não se veria o constante crescimento que se apresentou em Real, mesmo que irregular e em dólar a partir de 2003.

- ✓ Análise em Real: quando se analisa a partir da moeda nacional, verifica-se crescimento com exceção do ano de 2000.

Crescimento do Faturamento em Reais

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Varição%	0,0	12,4	23,82	20,44	27,40	12,37

Tabela 1 – Fonte SUFRAMA

VARIAÇÃO DO CRESCIMENTO DO FATURAMENTO EM REAL DE 2000 A 2005

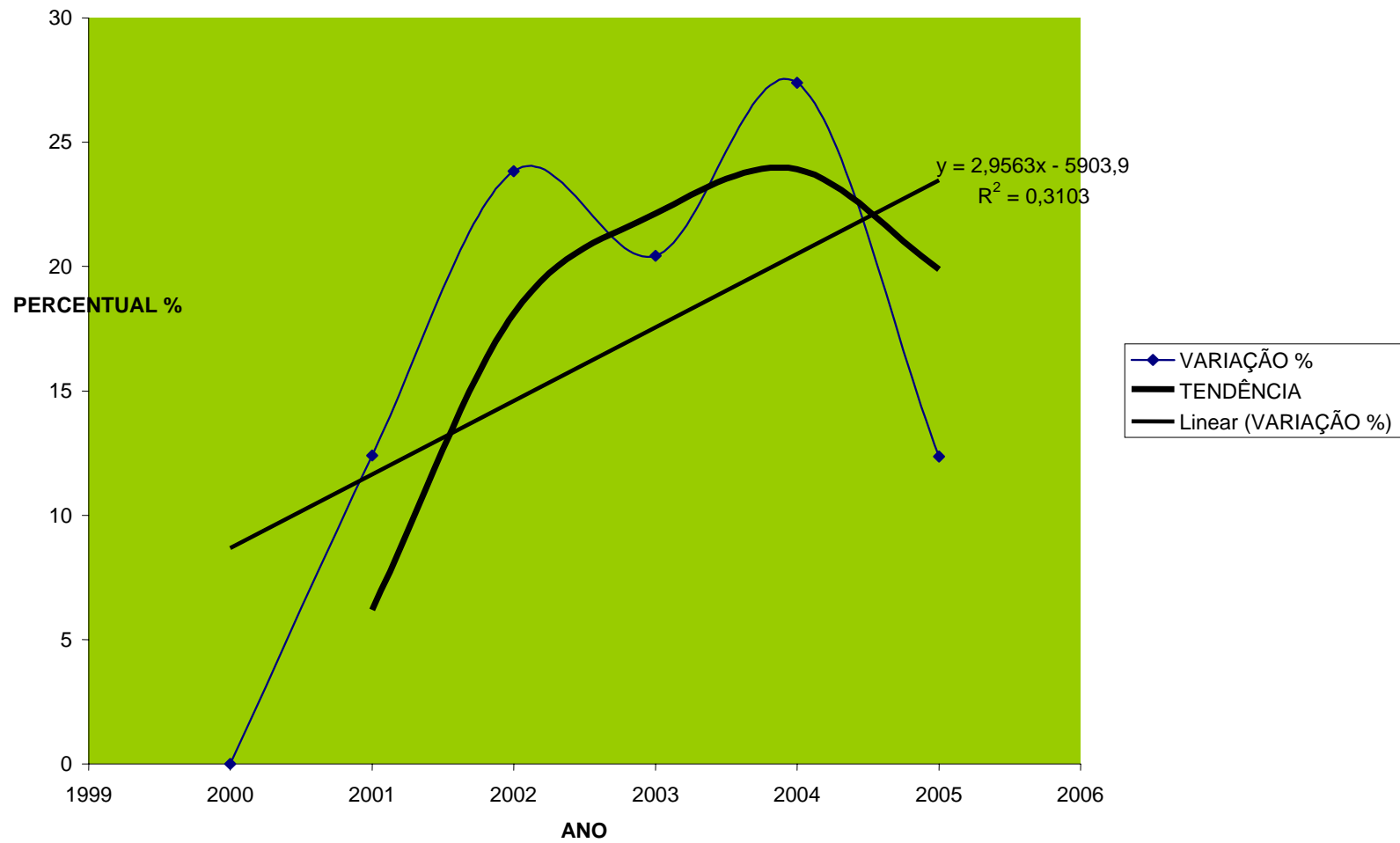


Gráfico 1

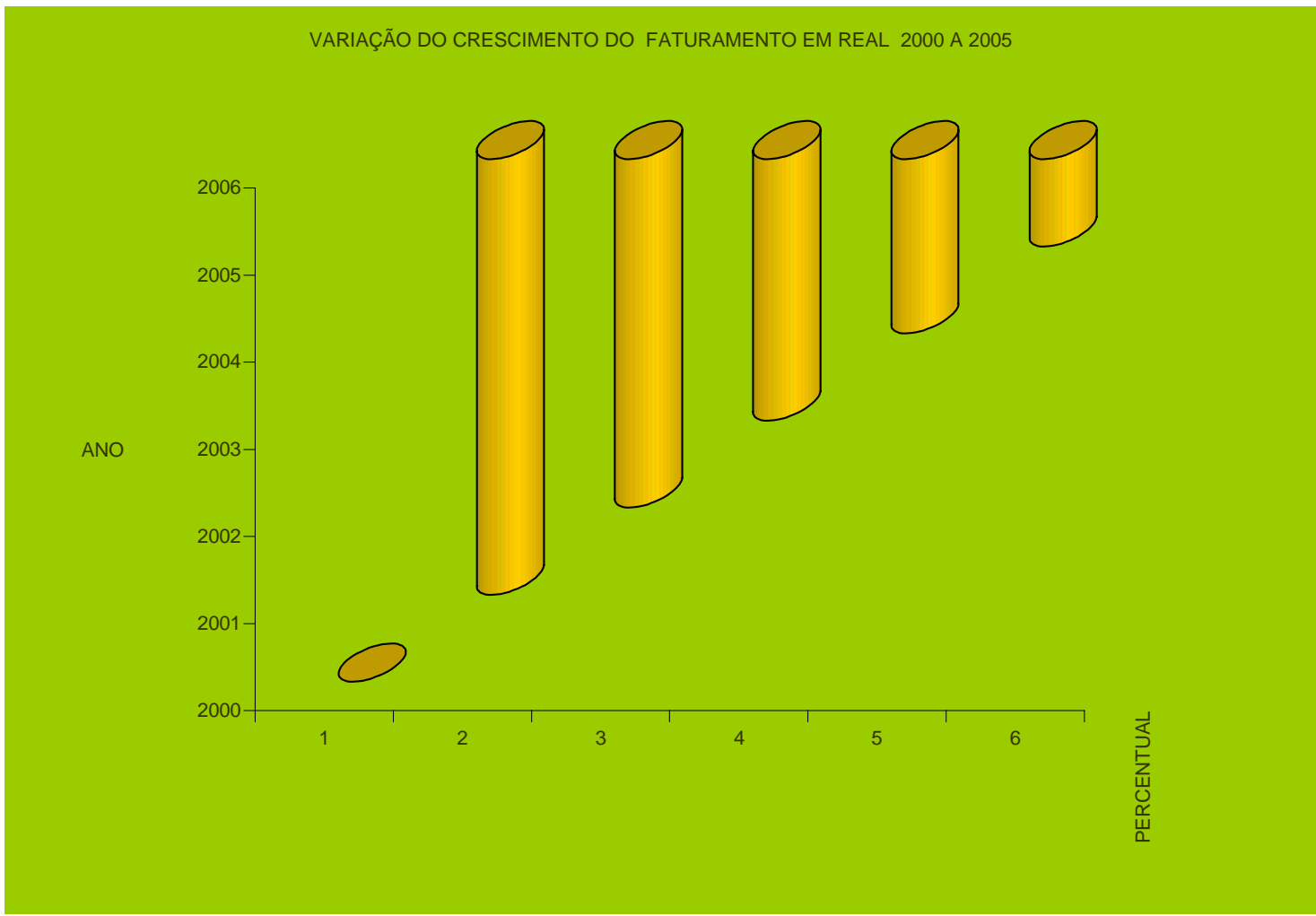


Gráfico 2

As respostas para o fraco desempenho do PIM no ano de 2000 e 2001 foram:

- Crises Internacionais com relevância para as Crises Asiática e da Argentina
 - Altas Taxas de Juros no período
 - Insegurança jurídica na Argentina que participava com 48% nas vendas locais que experimentou um período de capacidade produtiva ociosa e com excesso de estoque, fato que resultou em desempregos, tanto aberto⁴ quanto estrutural⁵.
- ✓ Análise em Dólar: Ao se analisar o faturamento do PIM em dólar, verifica-se que não há crescimento em 2000 e que os anos de 2001 e 2002 apresentam perdas. Certamente os fatores que contribuíram para tais resultados foram as graves crises internacionais (2000 e 2001) e a insegurança política, provocada pelas eleições de 2002 que sinalizava uma mudança extremamente radical. É somente a partir de 2003, mais precisamente no mês de Abril que se retoma o crescimento, fechando com um percentual de 15,67%, contradizendo o pensamento anterior, ou seja, indicando credibilidade política e jurídica que se fez presente no decorrer do ano de 2003. Os percentuais seguintes se mantêm expressivos e indicam perspectivas de crescimento mais constante.

Crescimento do Faturamento – em Dólares

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Varição %	0,0	-12,14	-0,29	15,67	32,57	35,83

Tabela 2 – Fonte SUFRAMA

⁴ Desemprego Aberto acontece quando a demanda agregada é insuficiente para absorver a oferta agregada de Pleno Emprego.

⁵ Desemprego Estrutura ou tecnológico origina-se em mudanças na tecnologia de produção ou padrão de demanda dos consumidores. No caso de Manaus, certamente se relacionam com a mudança tecnológica, face a qualificação local.

VARIAÇÃO DO CRECIMENTO DO FATURAMENTO EM DOLAR DE 2000 A 2005

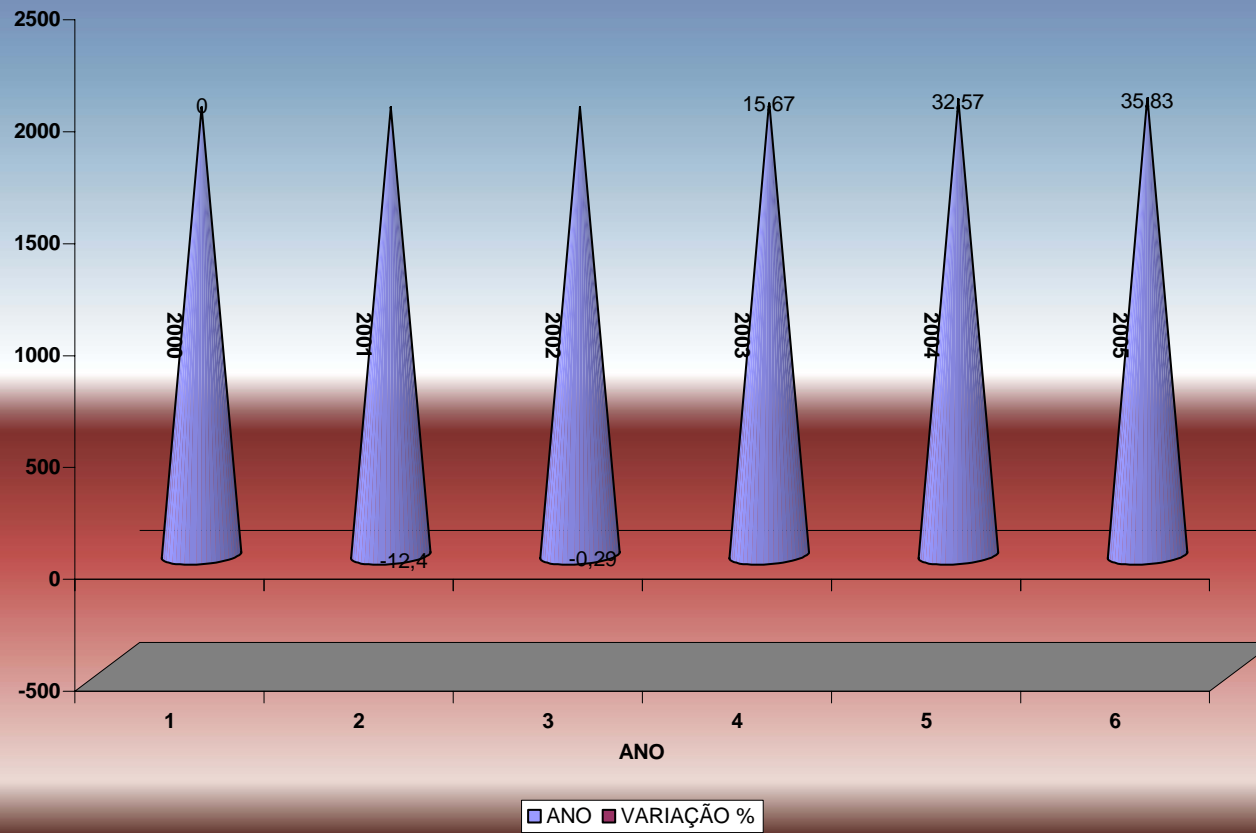


Gráfico 3

VARIAÇÃO DO CRESCIMENTO FATURAMENTO EM DOLAR DE 2000 A 2005

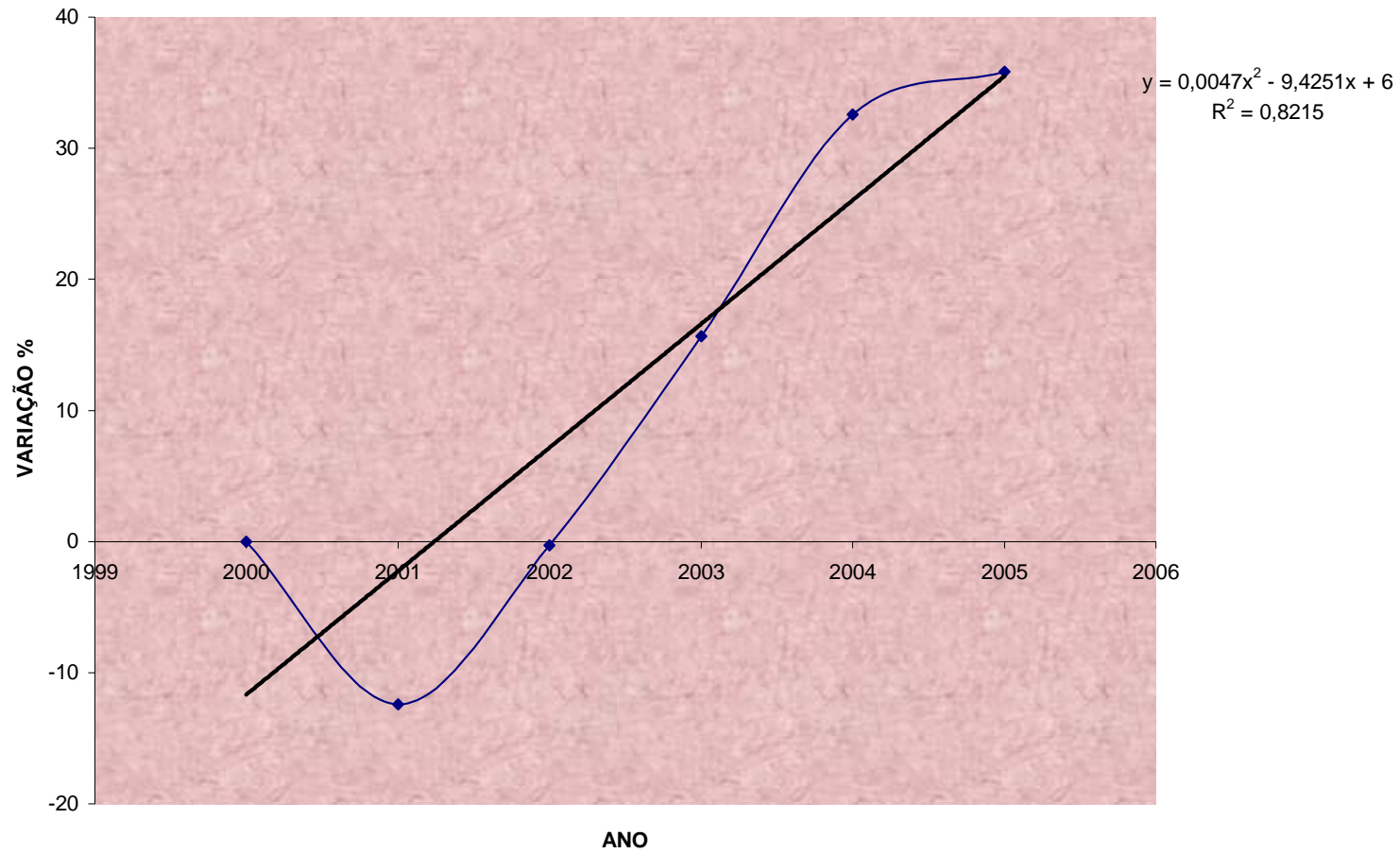


Gráfico 4

3.4 – Receita

Como no item anterior, os comentários sobre a Receita serão feitos levando-se em consideração os valores em Real e em Dólar.

- ✓ Análise em Real: o ano de 2000 não apresentou variação na Receita do PIM, ou seja, não houve crescimento. Em 2001, verifica-se um crescimento tímido de 10,66%, o que, para uma taxa de juros próxima de 30%, não representa ganhos, considerando-se que a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) seja equivalente à taxa de Mercado (SELIC).

Embora não na totalidade, mas as perturbações Internacionais aliadas às altas taxas de juros, foram inexoráveis partícipes nos resultados apresentados em 2000 e 2001.

Os 21,4% de 2002, podem se sopesar como conquista real, haja vista a incerteza política vivida naquele período. Reforçando comentário sobre a qualidade dos produtos locais, feito em relação ao Crescimento do Faturamento.

Ao contrário da resposta dada pelo Faturamento, a Receita, por ser a soma de todos os valores recebidos, apresentou um crescimento que se pode considerar apenas como satisfatório, pois é somente a partir de março e abril de 2003 que o mercado começa a aumentar o índice de aprovação ao presidente recém-eleito.

Já em 2004, o índice de 27,62% tem como motivação central o cenário Internacional favorável e o forte crescimento das outras economias que compõem o BRIC⁶ (Brasil, Rússia, Índia e China), onde, com exceção do Brasil, o crescimento do PIB foi de 6,5%. Também a desvalorização do dólar face ao Real, favoreceu as importações, reduzindo custos e, apesar

⁶ Os quatro países que apresentam crescimento acima da média mundial, sendo esta expressão BRIC, conhecida junto ao mercado internacional.

de afetar as exportações, teve participação substantiva no aumento da receita que se observa naquele ano de 2004.

O ano de 2005 seguiu a tendência de 2004 em termos de desvalorização de câmbio, porém cresceu apenas 11,86%, motivado muito provavelmente pelo desaquecimento de alguns setores no mercado externo e também pelo fato da população em blocos específicos (aposentados, pensionistas, servidores públicos), terem fácil acesso ao crédito, desviando assim, a verba e a expectativa de gastos com bens de consumo duráveis (eletrodomésticos, eletroeletrônicos, etc) para o consumo de bens que se caracterizam por sua volatilidade para o mercado, em outras palavras, os supérfluos. É importante aqui, justificar porque foi utilizado o termo “volátil”.

Imagine alguém que necessite promover melhorias em sua casa e perceba que para isso, seu investimento será de 500 unidades monetárias. Com a facilidade em adquirir empréstimo, verifica-se que a atitude prevalente é que, ao invés das 500 unidades somente, a pessoa adquira, por exemplo, 1000 unidades monetárias, sendo a diferença acrescida destinada para o pagamento de pequenas dívidas feitas e não para aquisição de novos produtos.

Ora, vê-se que o endividamento foi superior à real necessidade, fator que impossibilita que este consumidor venha a adquirir bens que potencialmente fariam o mercado se movimentar.

Receita em Reais

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Varição (%)	0,0	10,66	21,41	15,88	27,62	11,86

Tabela 3 – Fonte SUFRAMA

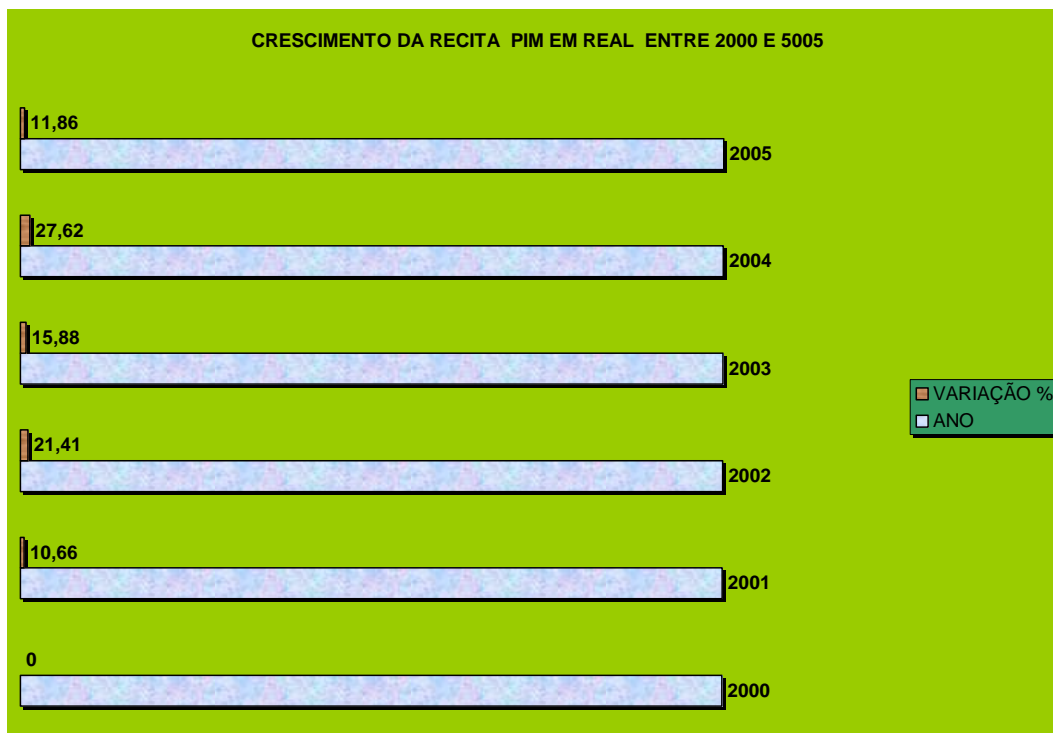


Gráfico 5

- ✓ Análise em dólar: Ao se analisar a variação da Receita em dólar, repete-se o não-crescimento em 2000, como no Real. Os anos de 2001 e 2002, demonstram quedas consideráveis pelos motivos já citados anteriormente e, a partir de 2003, confirmam crescimento na Receita em percentuais expressivos, com substancial incremento em 2004 e 2005 e a performance de maior representatividade deste quinquênio.

Receita em dólares

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Varição	0,0	-13,72	-2,07	11,39	32,83	35,16

Tabela 4 – Fonte SUFRAMA

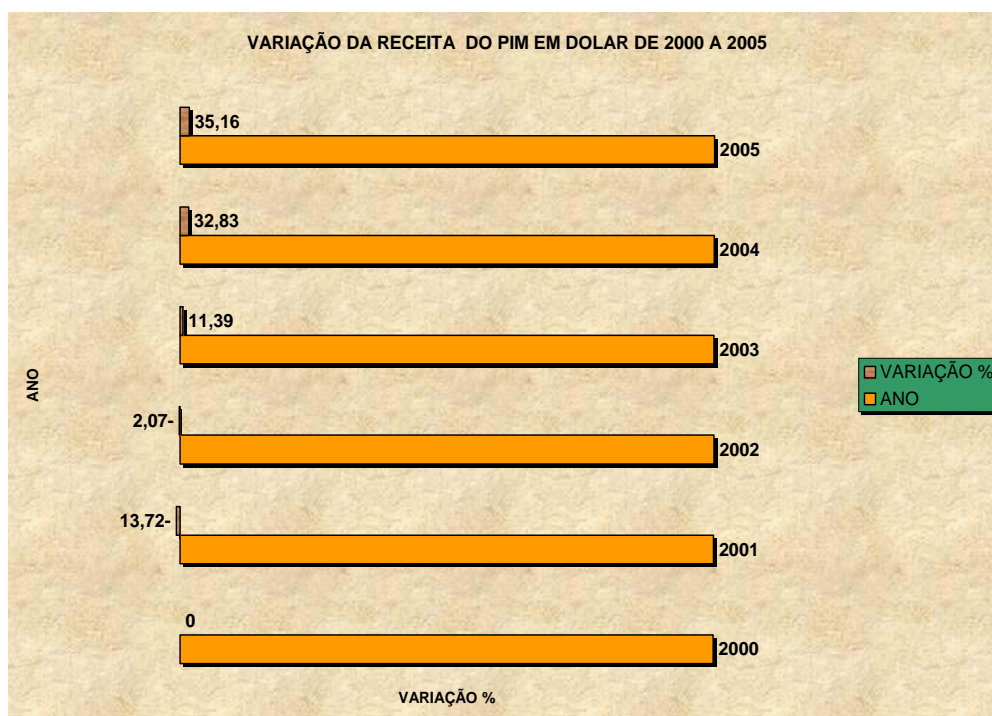


Gráfico 6

3.5 – Investimentos

É notório o decréscimo dos Ativos Fixo entre 2002 e 2005, o que é possível se explicar a partir do reconhecimento do tempo de maturação de um projeto, que dura em média três anos. Logo, considerando o momento internacional de 2000 e 2001 que mais sinalizava um futuro desfavorável, a lógica empresarial se refletiu no investimento mínimo ou no não-investimento, que pode ser nitidamente verificado nos anos de 2003 a 2005.

Investimentos (em bilhões de dólares)

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Valor	2,48	3,6	1,7	1,23	1,22	1,23

Tabela 5 – Fonte SUFRAMA

3.6 – Aquisição de Insumos

O fator de produção “insumos” tem sido uma preocupação constante dos empresários do PIM, bem como dos governos Estadual e Federal, pois os adquiridos nas Indústrias regionais, participam com um porcentual de 27,19%, enquanto aqueles adquiridos de empresas externas atingem o patamar de 52,15%, desequilibrando a Balança Comercial e favorecendo a geração de empregos em outras economias, em detrimento da geração de emprego local.

O fator grave é que os insumos comprados na Indústria Nacional, excetuando as economias do PIM, têm participação de 20,66% em média. Por essa razão, é imperiosa a correção desse fato, a partir da compra de produtos nacionais (Insumos) como uma clara política de substituição das importações, observando, no entanto, o limite das vantagens competitivas.

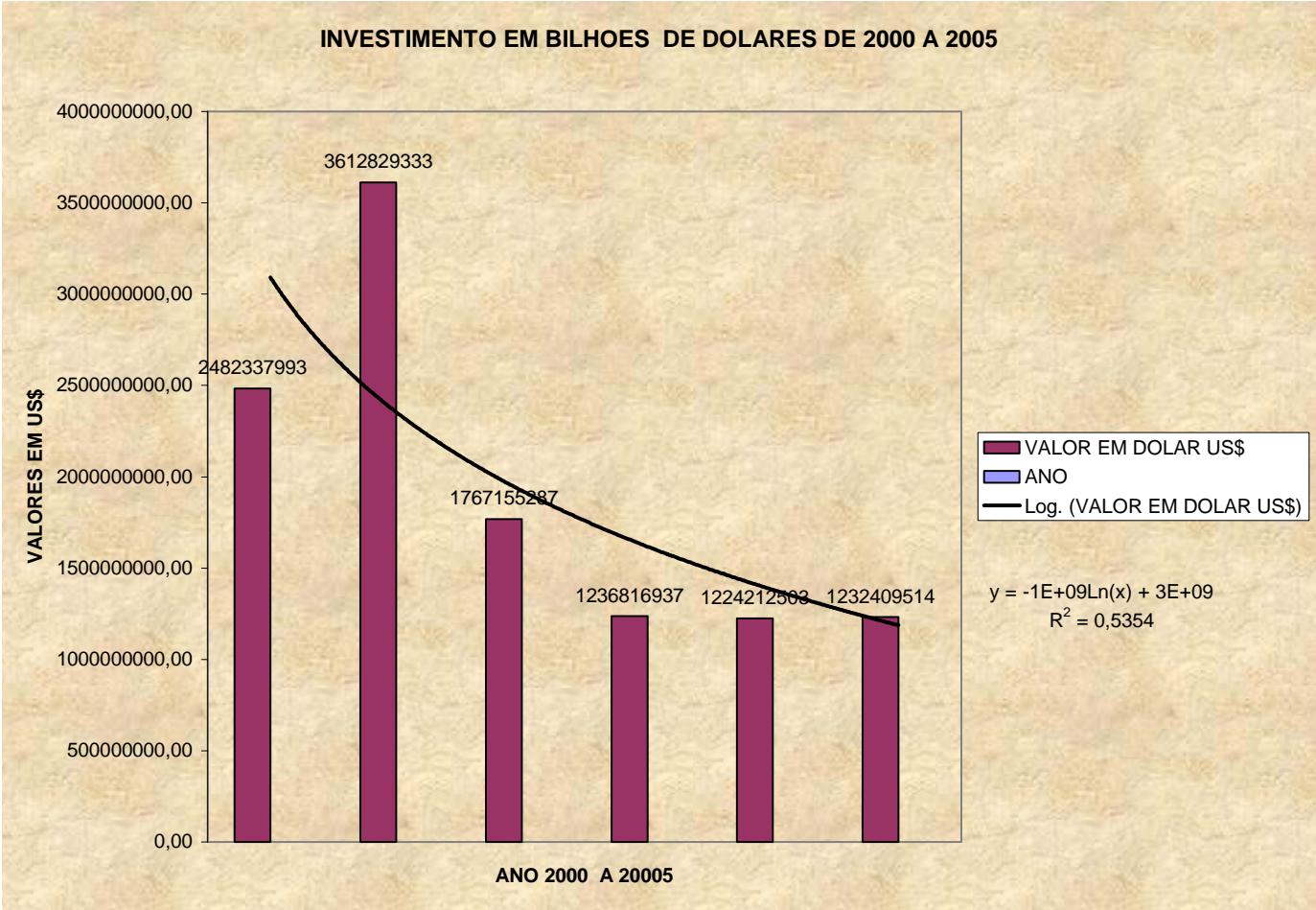


Gráfico 7

3.7 – ICMS devido

No período de 2000 a 2005 a arrecadação evoluiu em 2,5 vezes ou 150%, o que denota aumento desproporcional, considerando as crises internas e externas enfrentadas pelo mercado brasileiro. Com certeza, empresa nenhuma no Brasil ou no mundo, em qualquer atividade lícita, cresceu nessa proporção. Deve-se este desempenho, dentre outros fatores, às melhorias introduzidas a cada ano pela SEFAZ no que concerne à arrecadação, aliado ao desempenho das indústrias. Esse aumento tem o mesmo significado que, falando de forma bem simples: “uma unidade produtiva cresceu de tal forma, que ganhou outra unidade completa e mais a metade em apenas seis anos”.

A tabela abaixo mostra o desempenho durante os cinco anos analisados.

ICMS em Milhões de Reais

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Valor	937,7	975,5	1.187,4	1.452,1	2.193,5	2.385,3

Tabela 6 – Fonte: SUFRAMA

Mesmo em se considerando as variações cambiais, constata-se o aumento de aproximadamente 100% da arrecadação, quando esta é analisada em dólar. Seguindo o modelo acima, significa que: “uma unidade produtiva tornou-se duas, utilizando seus próprios recursos”

Tal situação para uma economia estável como a que o Brasil experimenta atualmente, sinaliza um salto qualitativo, considerando as altas taxas de juros efetivos e nominais praticados no País.

ICMS em Milhares de Dólares

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Valor	510,6	415,9	409,5	480,0	752,0	991,6

Tabela 7 – Fonte: SUFRAMA

4. Conclusão

É pensamento corrente entre aqueles que ocupam posição de liderança, que o conhecimento sobre si mesmo auxilia no desenvolvimento de estratégias eficazes. Este conhecimento levará empresariado e governo a identificar os gargalos, atentar para necessidade de redimensionamento, estabelecer prioridades e projetar ações futuras.

Manter os dados cadastrais atualizados e manter uma constante análise face aos impactos provenientes de acontecimentos diversos, deve se incorporar às rotinas da SEPLAN, através de um Observatório Econômico específico, dirigido em sua plenitude a adequar as novas tendências e propor alternativas que permitam a elaboração de políticas mais eficazes.

É questionável se dizer que Manaus está em posição desfavorável. Fisicamente falando, Manaus está numa posição extremamente privilegiada em termos comerciais, conforme pode ser visto na figura abaixo.



Figura 1

No entanto, não tem o mesmo privilégio quando se fala em termos logísticos. E este termo é aqui utilizado em sua totalidade, significando o “conjunto de sistemas de algoritmos aplicado à lógica” (dicionário Aurélio, 1995) sendo essa lógica aquela que se faz presente na arte de planejar e realizar atividades distintas, pois não se justifica que Manaus, assumindo a quarta colocação nacional do PIB, não tenha sido agraciada com a correspondente atenção que venha a promover condições mais favoráveis para otimizar o escoamento de sua produção e, conseqüentemente, os custos decorrentes dessa produção.

Com quase 40 anos de existência, o Pólo Industrial de Manaus está caminhando para o seu processo de maturidade. No entanto, não se vê movimentação significativa que incentive o aparecimento ou o incremento de fornecedores locais capazes de garantir a substituição das importações respeitando rigorosamente as exigências internacionais quanto à qualidade.

É notória a diferença do PIM ao se comparar o que existe hoje e o que existia quando de sua implantação, porém, a condição de dependência do capital estrangeiro e a complexidade das relações internacionais ainda são fatores que não se restringem ao controle único do empresariado, ao contrário, os obriga, por vezes, a se comportarem como meros expectadores, como se verificou na crise da Ásia e da Argentina, onde as não-ações refletiram negativamente nos Investimentos, mesmo depois de dois ou três anos, retardando também, os benefícios que estariam sendo hoje, usufruídos pelas próprias empresas, pelo governo e pela sociedade local.

Acredita-se que os dados aqui demonstrados acenam com a premência em se estabelecer parceria contínua entre o governo e o empresariado. Ou seja, o pensamento macroeconômico para o Estado, deve voltar-se para a incessante busca de um conjunto ordenado de políticas fiscal e monetária, exigindo, fatalmente solidez na união das três esferas da Administração e, sem dúvida, um forte passo para possibilitar a eficiência econômica.

Conhecendo a malha empresarial e seu comportamento frente às miríades mercadológicas dentro do atual contexto, estabelecendo-se ou consolidando alianças, indubitavelmente Governo e empresariado apresentarão força estratégica apta a superar os obstáculos, além de fertilizar o terreno para o real crescimento interno, que, isoladamente não seria possível.

5. Bibliografia

- ARTHUR, W.B. (1990). Silicon Valley locational clusters: when do increasing returns imply monopoly? *Mathematical Social Sciences*, n. 19, p. 235-51.
- BELUSSI, F.; ARCANGELI, F. (1998). A typology of networks: flexible and evolutionary firms. *Research Policy*, v. 27, p. 415-428.
- DAVID, P.; (1999). Comment on "The role of geography in development", by Paul Krugman. In: *Annual World Bank Conference on Development Economics 1998*. Washington: The World Bank.
- DINIZ, C. (1999). A nova configuração urbano-industrial no Brasil. In: *Anais do XXVII Encontro Nacional de Economia*. Belém, ANPEC.
- DOSI, G. (1984). *Technical change and industrial transformation*. London: Macmillan.
- EDQUIST, C. (1997). Systems of innovation approaches: their emergence and characteristics. In: EDQUIST, C., ed. *Systems of innovation: technologies, institutions, and organizations*. London: Pinter.
- FORAY, D. (1991). The secrets of industry are in the air: industrial cooperation and the organizational dynamics of the innovative firm. *Research Policy*, North-Holland, v. 20, n. 5.
- FREEMAN, C. (1987). *Technology policy and economic performance: lessons from Japan*. London: Pinter.
- FREEMAN, C. (1995). The 'National System of Innovation' in historical perspective. *Cambridge Journal of Economics*, n. 19, n. 1.
- GARCIA, R. (2001). *Vantagens competitivas de empresas em aglomerações industriais: um estudo aplicado à indústria brasileira de calçados e sua inserção nas cadeias produtivas globais*. Campinas, UNICAMP-IE. Tese de Doutorado.
- HUMPRHEY, J.; SCHMITZ, H. (1996). The triple C approach to local industrial policy. *World Development*, v. 24, n. 12, dec.
- KRUGMAN, P. (1995). *Development, geography and economic theory*. Cambridge: MIT Press.

- KRUGMAN, P. (1998). What's new about the New Economic Geography? Oxford review of economic policy, v. 14, n. 2.
- LANGLOIS, R.; ROBERTSON, P. (1995). Firms, markets and economic change: a dynamic theory of business institutions. London: Routledge.
- LUNDVALL, B.-A. (1988) Innovation as an interactive process: from user-producer interaction to the national system of innovation. In: DOSI, G. et al. Technical change and economic theory. London: Pinter Publishers.
- MARKUSEN, A. (1995). Áreas de atração de investimentos em um espaço econômico cambiante: uma tipologia de distritos industriais. Nova Economia, Belo Horizonte, v. 5, n. 2, dez.
- MARSHALL, A. (1920). Princípios de economia. São Paulo: Nova Cultural, 1984.
- NELSON, R.; ROSENBERG, N. (1993). Technical innovation and national systems. In: NELSON, R., ed. National System of Innovation: a comparative analysis. Oxford: Oxford University Press.
- KOTLER, P. (1997). O Marketing das Nações. São Paulo, Futura.
- PORTER, M. (1995). Vantagem competitiva das nações. Rio de Janeiro, Campus.
- RABELLOTTI, R. (1997). External economies and cooperation in industrial districts: a comparison of Italy and Mexico. London: Macmillan.
- SABOIA, J. (1999), Desconcentração industrial no Brasil nos anos 90: um enfoque regional. In: Anais do XXVII Encontro Nacional de Economia. Belém, ANPEC.
- SAXENIAN, A. (1994). Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128. Cambridge: Harvard University Press.
- SCHMITZ, H. (1997). Collective efficiency and increasing returns. IDS Working Paper, Brighton, IDS, n. 50, march.
- SCHMITZ, H. (1999). Global competition and local cooperation in the Sinos Valley, Brazil. World Development, v. 27, n. 9.
- SCHMITZ, H.; MUSYCK, B. (1994). Industrial districts in Europe: policy lessons for developing countries? World Development, v. 22, n. 6, jun.

- SCOTT, A. (1998). The geographic foundations of industrial performance. In: CHANDLER, A.; HAGSTRON, P.; SOLVELL, O., orgs. The dynamic firm: the role of technology, strategy, organization, and regions. Oxford University Press.
- SOUZA, Nali de Jesus. (1999) *Desenvolvimento Econômico*. 4ª ed. São Paulo: Atlas.
- SUZIGAN, W. (2001). Aglomerações industriais como focos de políticas. *Revista de Economia Política*, v. 21, n. 3.
- SUZIGAN, W.; FURTADO, J.; GARCIA, R.; SAMPAIO, S. (2001a). Aglomerações industriais no estado de São Paulo. *Economia Aplicada*, v. 5, n. 4, out-dez.
- SUZIGAN, W.; FURTADO, J.; GARCIA, R.; SAMPAIO, S. (2001b). Sistemas produtivos locais no estado de São Paulo: o caso da indústria de calçados de Franca. In: TIRONI, L.F. (Coord.). *Industrialização Descentralizada: sistemas industriais locais*. Brasília: IPEA
- SUZIGAN, W.; GARCIA, R.; FURTADO, J. (2002). Governança de sistemas de MPMEs em clusters industriais. Rio de Janeiro, IE/UFRJ (disponível em www.prd.usp.br/redecoop/Default.htm).

Manaus, 20 de Fevereiro de 2006