

# DESENVOLVIMENTO E EMPREENDEDORISMO: dinamização das economias locais, microfinanças e comércio solidário<sup>1</sup>

Reginaldo Sales Magalhães<sup>2</sup>

Arlison Favareto<sup>3</sup>

Maria Célia Martins de Souza<sup>4</sup>

## 1 - INTRODUÇÃO

O desenvolvimento de regiões pouco dinâmicas tem sido, desde os fins dos anos 1970, alvo de novas teorias econômicas e sociológicas, cujo principal marco é o estudo de Bagnasco (1977) sobre a Terceira Itália. Desde então, vários têm sido os estudos e abordagens que se apóiam no papel das estruturas locais na geração de certo tipo de dinamismo. Como se sabe, uma das principais referências que acabou por se estabelecer e orientar importantes programas de pesquisa e a formulação de políticas regionais é aquela representada pelo modelo dos *clusters*, ou dos arranjos produtivos locais, já no desenrolar dos anos oitenta e noventa, sobretudo a partir das formulações de Piore e Sabel (1984) e Porter (1998). O núcleo central da idéia está na identificação de que o processo de globalização vem levando a uma especialização produtiva nos territórios e que, neles, o bom desempenho é resultado da aglomeração de firmas, cuja proximidade leva à cooperação e é esta que impulsiona o aprendizado, a inovação e o potencial competitivo dos negócios, as chamadas vantagens de localização ou de aglomeração.

Contudo, duas críticas têm sido endereçadas a este modelo. A primeira diz respeito à polissemia do conceito, pela qual uma grande diversidade de situações acaba por ser enquadrada de forma acrítica, diluindo assim parte de

seu potencial explicativo. A segunda aponta para a conexão presente no modelo, mas sem explicações teóricas suficientes, entre proximidade e cooperação, levando a grandes erros na implantação das políticas (MARTIN e SUNLEY, 2001).

Abramovay et al. (2003) chamam a atenção para o fato de que uma das características principais dos territórios de baixa densidade empresarial é 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, 2001). Parte-se da noção de que inexistem empresas ou atividades econômicas com as quais possam ser dinamizados tais processos de desenvolvimento. O que não é evidente nessas regiões é a existência de economias informais que garantem a subsistência das suas populações e inclui empreendedores de pequeno porte em atividades produtivas, financeiras e comerciais, sobre uma densa rede de relações sociais. A “invisibilidade” dessas atividades econômicas ocorre pelo fato de utilizarem formas de institucionalização e canais de mercado que não são captados pelas estatísticas oficiais e, por este motivo, desconhecidas e desconsideradas na grande maioria das pesquisas econômicas. Considerando-se que a dinamização dessas atividades seria o melhor caminho para a geração de empregos e de aumento das riquezas locais, a “invisibilidade” dessas economias locais acaba por revelar-se um dos maiores problemas que limitam o impacto social das políticas públicas de desenvolvimento.

O outro aspecto desconhecido dessas realidades é o processo histórico de dependência, desses pequenos negócios, de relações clientelistas que limitam o acesso aos mercados com maior potencial. O modelo de *cluster* pressupõe uma cooperação que surge unicamente da proximidade entre empresas, mas como lidar com realidades

<sup>1</sup>Registrado no CCTC, IE-98/2006.

<sup>2</sup>Engenheiro Agrônomo, Mestre, Diretor e Pesquisador da Plural Pesquisa e Consultoria ([www.territorioplural.com.br](http://www.territorioplural.com.br)) (e-mail: [regi.magalhaes@uol.com.br](mailto:regi.magalhaes@uol.com.br)).

<sup>3</sup>Sociólogo, Doutor, Professor da UFABC (e-mail: [arilson@uol.com.br](mailto:arilson@uol.com.br)).

<sup>4</sup>Engenheira Agrônoma, Doutora, Pesquisadora Científica do Instituto de Economia Agrícola (e-mail: [mcmsouza@iea.sp.gov.br](mailto:mcmsouza@iea.sp.gov.br)).

onde a proximidade tem como principal característica não a cooperação, mas sim relações assimétricas de poder e de controle de recursos? A tarefa principal, portanto, das pesquisas e projetos que visam desenvolver potencialidades em regiões de frágil empreendedorismo, é identificar e analisar as relações sociais que sustentam as atividades produtivas, financeiras e comerciais, para, a partir daí, construir estratégias locais que possibilitem reduzir os entraves que impedem o acesso dos empreendimentos a mercados. Mas é importante situar o estágio ainda pouco amadurecido das ciências sociais com relação aos determinantes da dinâmica econômica.

Por meio de revisão bibliográfica, este artigo tenta contribuir para a superação dessas limitações analisando aspectos teóricos e metodológicos suscitados pela realidade em questão, valendo-se de elementos da sociologia econômica e da economia institucional. Este debate teórico se faz tomando como campo de observação crítica os mercados existentes em regiões pobres do interior do Brasil, onde o ambiente institucional ainda é caracterizado pelo domínio político das elites tradicionais locais. Com ênfase nos arranjos institucionais, são analisadas três dimensões das atividades econômicas e do desenvolvimento dessas regiões: as relações entre empreendedorismo e dinamização das economias locais; a análise dos mercados financeiros informais; e a formação de redes de mercado solidário. O que observa-se nos processos de organização econômica em curso nessas regiões é que a superação de relações clientelistas e um processo subsequente e bem sucedido de acesso aos mercados só se efetivam através de longos processos de criação de novos arranjos institucionais, constituídos não só de novas regras de relacionamento como também de redes de organizações sociais e econômicas. A mudança institucional se materializa através da formação de novas culturas políticas associadas a uma racionalização econômica diferenciada, onde as organizações operam favorecendo a diminuição dos custos de transação aumentando assim a eficiência das atividades envolvidas.

## 2 - DINAMIZAÇÃO DAS ECONOMIAS LOCAIS

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 Thornton (1999) e Swedberg (2001). Um caminho apontado pelos autores 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, como em Kanter (1983; 1988), onde o empreendedor é visto como uma pessoa que pode motivar outra, coordenar seus esforços, colocá-los a serviço da realização do objetivo perseguido pelo grupo. Mas o problema da dinamização das economias com baixa densidade empresarial traz, justamente, o desafio de superar os limites dos recursos humanos, materiais e cognitivos dos agentes locais, aspectos que apontam para os condicionantes da aprendizagem da capacidade empreendedora, e 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, 1985). Nestes estudos o empreendedorismo é visto como a tentativa de associar recursos disponíveis através da conexão de diferentes redes. Tomando por base realidades como o Silicon Valley (EUA), tais estudos têm insistido que, mais do que o empreendedorismo individual, é a estrutura da economia regional que tem a chave do sucesso<sup>5</sup>. Já os trabalhos de Maillat (1995), sobre inovação, e da OECD (1998), sobre indicadores de desenvolvimento e emprego, mostraram que várias configurações territoriais eminentemente rurais apresentavam indicadores de dinamismo, e que, mesmo em configurações dotadas de forte similaridade geográfica era possível encontrar uma variabilidade de *performances*.

É por isso que importantes programas de pesquisa têm procurado estabelecer comparações entre áreas rurais com o objetivo de identificar os fatores que explicam a diferenciação<sup>6</sup>. A

<sup>5</sup>Castilla et al. (2000) evidenciam esta estrutura através de uma constelação de redes operadas por atores de diferentes setores, e que envolvem, além das firmas, empresas advocatícias, instituições educacionais e autoridades políticas.

<sup>6</sup>Dois recentes programas de pesquisa - o "DORA" (BRYDEN; HART, 2001) e o "RUREMPLO" (TERLUIN, 2003) -

principal conclusão é que a adaptação às oportunidades econômicas, mesmo quando restritas, depende essencialmente de tradições culturais e sociais, que por sua vez podem ser encorajadas ou desestimuladas por estilos de governança, arranjos institucionais e formas de organização locais. Tudo isso aponta para a necessidade de uma análise da *performance* econômica dos territórios rurais que possa comportar, de maneira “combinada”, tanto os fatores tangíveis, como os fatores menos tangíveis.

A economia institucional opera com parte deste dilema<sup>7</sup>. 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 análise 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 dessas relações de confiança e colaboração entre os agentes, fortalecendo as sinergias internas a um território. Mas novamente coloca-se a questão, como as estruturas sociais influenciam dificultando ou favorecendo tais arranjos.

A resposta a esse tipo de pergunta é o objeto dos estudos de um campo da sociologia francesa, que tenta entender as estruturas sociais dos mercados partindo justamente desse dilema (GARCIA, 1989; GARCIA-PARPET, 2000; CHAMPAGNE, 2002). Estes trabalhos se distinguem das vertentes originárias da sociologia e da economia americana por levar 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). Em vez de partir das influências diretamente relativas aos agentes entre si, essa concepção parte da distribuição desigual dessas diferentes formas de capital, onde, ao lado do capital social, pesam igualmente o capital eco-

nômico, político, cultural e simbólico. 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.

Esses dois últimos referenciais combinados, como foram anunciados na introdução do texto, é que permitem entender as estruturas sociais da economia e os arranjos institucionais que lhes molda os destinos. É sobre essa dupla base que se precisa construir os processos capazes de levar a uma diferenciação positiva da *performance* econômica dos territórios de baixa densidade empresarial. Segundo Schejtman e Berdegué (2003), o instrumental que permite a superação da pobreza não vai muito além de combinações de um conjunto limitado de estratégias-mestras: 1) a via do fortalecimento das atividades primárias - destacadamente a atividade agrícola; 2) a via do fortalecimento de atividades rurais não-agrícolas - onde se inclui tanto o auto-emprego como o emprego assalariado; 3) a via das redes de proteção social - onde se incluem desde a previdência social até os auxílios do tipo Bolsa Família; 4) 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, 5) a via dos fundos públicos e transferências de recursos federais.

No que diz respeito à via agrícola, há um maior potencial de reduzir a pobreza e dinamizar um território quando ele se apóia na produção mais ou menos intensiva de bens diferenciados e de maior valor, que não apresentam grandes economias de escala em sua produção e que são intensivos em mão-de-obra (SCHEJTMAN e BERDEGUÉ, 2003). No caso do Nordeste brasileiro, este é tipicamente o caso da fruticultura irrigada, que vem se constituindo num dos pólos mais dinâmicos de toda a região. A produção de bens primários tradicionais, por sua vez, dependerá sempre dos frágeis mercados locais, ficando suas possibilidades de uma maior alavancagem restritas a situações particulares, como compras públicas ou através do acesso a mercados segmentados<sup>8</sup>.

perseguiam este objetivo e alcançaram resultados muito próximos. Ambos apontaram para uma certa preponderância de fatores menos tangíveis (em oposição aos fatores tangíveis, geralmente enfatizados na análise econômica).

<sup>7</sup>A questão aqui não é saber quais as características historicamente sedimentadas em termos culturais e que favorecem a confiança, como no clássico estudo de Putnam (1998), mas sim saber como promover arranjos capazes de levar a essa confiança e ao aprendizado forjado nas lides com problemas coletivos.

<sup>8</sup>Quanto a isso, e sempre tendo por referência o Nordeste brasileiro, um bom exemplo de produtos agropecuários tradicionais que podem ser base de um dinamismo inédito se associados a estes mercados promissores é a produção de caprinos e seus derivados.

No que se refere à via da expansão das ocupações rurais não-agrícolas, tanto autores que se apóiam na experiência internacional (SCHEJTMAN e BERDEGUÉ, 2003) como autores que têm trabalhado especificamente a realidade brasileira (GRAZIANO DA SILVA, 1999) destacam que seu peso tem sido crescente, embora também aqui haja uma estreita co-relação entre a existência destas atividades e os vínculos rural-urbano<sup>9</sup>.

Como se tem insistido, estas atividades, agrícolas ou não-agrícolas, têm 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 nesses novos mercados.

As duas outras vias, a relacionada aos processos migratórios e às transferências de recursos de fundos públicos, não são menos importantes. São elas que muitas vezes representam a principal fonte de renda dessas populações<sup>10</sup>. A descoberta da dinâmica que envolve a utilização desses recursos através das economias familiares e a sua vinculação, sobre outras bases, em novos arranjos voltados para a dinamização dessas economias deve ser, pois, um dos principais pilares das políticas voltados a esses territórios.

<sup>9</sup>Um destaque a ser dado diz respeito às possibilidades de emprego em obras públicas que gerem renda a essas pessoas e ao mesmo tempo contribuam para reduzir as restrições ambientais, como é o caso do Projeto "Um milhão de cisternas", ou melhorar a infra-estrutura local. Outro destaque diz respeito ao impacto de atividades deste tipo entre as mulheres, caso das atividades de trabalho em domicílio, por exemplo para confecções, presentes no interior de vários estados nordestinos. Ou, ainda, projetos na área de preservação ambiental.

<sup>10</sup>Basta lembrar que a maior parte dos municípios nordestinos tem como sua principal fonte de financiamento as transferências públicas, cuja arquitetura vem sendo progressivamente desenhada desde a virada dos anos oitentas para os anos noventas, acompanhando todo o processo de municipalização e a correspondente alteração de competências entre as três principais esferas administrativas: municípios, estados e federação.

## 2.1 - Arranjos Institucionais para o Favorecimento do Empreendedorismo e a Dinamização das Economias Locais

Qualquer arranjo que se pretenda eficaz para operar com as possibilidades elencadas acima precisará romper com pelo menos três limites presentes em boa parte dos diversos programas já destinados a territórios com as características aqui assinaladas. O primeiro 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, 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 a 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 e DEMARCO, 2004)<sup>11</sup>. No momento de negociar, estão em jogo não somente as habilidades para negociar, mas a legitimidade social de quem negocia.

Logo, vê-se que é fácil indicar o que se deve evitar, mas o mesmo não ocorre quando se tenta identificar as estruturas sobre as quais erigir esses novos arranjos. Não é exagero dizer que inexistem organismos ou instituições adequados a estimular ou gerir os tipos 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

<sup>11</sup>Um exemplo: há uma justa preocupação em dotar os agentes de habilidades para formular projetos e fazer negociações; ocorre 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.

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, Schejtman e Berdegué (2003) indicam que uma adequada arquitetura institucional para o Desenvolvimento Territorial Rural (DTR) está muito associada à presença de cinco elementos: 1) as atribuições e capacidades dos agentes públicos e privados locais em suas dimensões técnicas, administrativas e políticas; 2) a coordenação, mas também a existência de controles e equilíbrios entre agentes de diferentes níveis; 3) 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; 4) as organizações econômicas e de representação da sociedade civil; 5) os espaços e mecanismos para a concertação público-privada nas escalas e âmbitos que sejam pertinentes ao desenvolvimento do território.

Os mesmos autores avaliam 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. Mas 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 recursos financeiros envolvidos<sup>12</sup>.

É justamente a partir deste tipo de avaliação que o Conselho Nacional de Desenvolvimento Rural vinha propondo a adoção dos Contratos Territoriais de Desenvolvimento (CTD). Inspirada na experiência internacional, sobretudo francesa, a idéia básica dos CTD é a criação de mecanismos de transferência de recursos condicionados a compromissos assumidos pelos

agentes locais<sup>13</sup>.

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 que o processo que envolve essas escolhas esteja fortemente amparado num nível de conhecimento da realidade local que supere o impressionismo e a ilusória análise da economia local tendo por base somente sua dimensão formal.

### 3 - MICROFINANÇAS

Um dos mais importantes pontos críticos para o fortalecimento de empreendimentos de pequeno porte é a dificuldade de acesso a serviços financeiros a custos compatíveis com os rendimentos das atividades por eles desenvolvidas. Nas regiões, onde há uma limitada infraestrutura de serviços financeiros e uma organização social incipiente, existem poucos e caros canais de acesso a recursos para o financiamento da economia local. Nessas regiões, a fragilidade institucional restringe a capacidade de reter o resultado da produção de riqueza local na forma de poupança e reinvestir este capital no próprio desenvolvimento local. O resultado é, obviamente, a manutenção das formas tradicionais de dominação que se traduzem em relações de clientelismo e submissão, bloqueando a liberação de forças inovadoras que resultariam em maior empreendedorismo.

Em regiões de baixa densidade empresarial, mais do que restrições econômicas, como a baixa produtividade do trabalho e limitação de recursos para investimento, existem graves limitações institucionais. São regiões, cuja organização social não foi suficiente e adequada para criar mecanismos próprios que lhes permitissem ampliar o acesso da população e dos seus empreendimentos a serviços e recursos que são indispensáveis para o desenvolvimento. O baixo

<sup>12</sup>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.

<sup>13</sup>Além do caráter contratual que passa a reger a relação entre os agentes, o interessante nesta proposta é que ela sinaliza quais os vetores de intervenção capazes de desenharem as iniciativas e o arranjo institucional capaz de sustentá-las (VEIGA, 2003). Ali, são três os tipos de ação sugeridas, aqui citadas topicamente: 1) ações para aquisição de competência; 2) ações para a inovação: desdobrando-se em ações voltadas para a valorização do setor primário; ações voltadas para o uso sustentável dos recursos naturais e ações voltadas para os setores secundário e terciário; e, por fim, 3) criação de redes intermunicipais.

grau de empreendedorismo e a reduzida formalização das atividades econômicas nessas regiões têm por trás de si uma rede de relações sociais que funcionam orientadas por regras diferentes daquelas que regulam os mercados formais. Relações clientelistas dominam a organização dos mercados financeiros e a comercialização dos produtos determinam o lento e difícil ritmo das mudanças.

Um pequeno número de empreendimentos de pequeno porte tem acesso a financiamentos através da rede bancária. Pesquisa do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) mostra que apenas 5% dos empreendimentos da economia informal obtiveram financiamento através de bancos. Apenas 18% dos 4,2 milhões de agricultores familiares tiveram acesso ao crédito, em 2002, através do Pronaf. O problema da exclusão bancária não afeta apenas os investimentos e o custeio das atividades produtivas. A existência de seguros a custos mais baixos é uma importante ferramenta de controle dos diversos riscos aos quais os pequenos empreendimentos estão expostos<sup>14</sup>.

Poupanças tradicionais entre os agricultores familiares, na forma de grãos, animais ou terra, e entre os pequenos empresários urbanos, na forma de estoques de produtos, de matéria-prima, ou entre famílias, na forma de alimentos, materiais de construção, veículos etc. são alternativas, pouco acessíveis à caderneta de poupança. Essas formas de poupança são utilizadas devido aos baixos custos de transação, porém, são formas de poupança em ativos que apresentam um alto custo de liquidez.

Há uma demanda adicional de serviços financeiros por parte das pessoas que têm rendas variáveis, o caso da grande maioria dos pequenos empresários e dos agricultores familiares. A variação de renda exige o uso combinado de estratégias de poupança e crédito para a estabilização do consumo (ZELLER et al., 1997). Os indivíduos necessitam também de seguros para a manutenção do valor dos bens acumulados ao longo da vida e para a segurança das famílias

A forte relação existente entre as uni-

dades de produção e de consumo já é há muito tempo objeto da literatura internacional (CHAYANOV, 1925/1986), mas nunca passou a fazer parte das políticas de apoio aos pequenos negócios. Não há separação entre a gestão financeira dos negócios e as estratégias de reprodução familiar em grande parte dos empreendimentos informais, é o que mostra a Pesquisa da Economia Informal Urbana do IBGE (1999), ao identificar que mais de um terço dos empreendimentos são administrados no próprio domicílio.

A ausência de serviços de crédito rápido para consumo pode provocar perdas de ativos que causarão maior fragilidade financeira nos empreendimentos a curto ou longo prazo, assim como a ausência de determinados serviços financeiros para os negócios pode provocar a redução de investimentos sociais, na educação, por exemplo, que comprometerá tanto o futuro das pessoas quanto dos seus negócios. É por esses motivos que empreendimentos de pequeno porte demandam um conjunto variado de serviços financeiros que precisam ser adequadamente atendidos pelas instituições que almejam o desenvolvimento dessas atividades.

A dificuldade de acesso a esses serviços através das instituições bancárias não significa que as famílias de baixa renda e seus pequenos negócios não utilizem uma variada e complexa estratégia financeira. Pesquisas sobre os mercados financeiros informais no Brasil (BRUSKY e FORTUNA, 2002; MAGALHÃES, 2003 e ABRAMOVAY, 2003) mostram a existência de pelo menos quatro diferentes redes que atendem a estas demandas financeiras de grande parte da população e de economia locais.

As principais fontes de financiamento dos empreendimentos de pequeno porte são as próprias redes comerciais que fazem parte das cadeias produtivas nas quais estes negócios estão inseridos. A “venda na palha” (ABRAMOVAY, 1992) é uma tradicional fonte de financiamento dos agricultores familiares, que recebem o pagamento pela produção antes da colheita como forma de financiar as necessidades de consumo e os investimentos necessários para o plantio da próxima safra.

Os agentes informais são também importantes fontes de financiamento, especialmente para atender emergências como doenças, desemprego, pagamento de dívidas etc. O crediário no comércio é amplamente utilizado pelas famí-

<sup>14</sup>A poupança é também uma necessidade para que pequenos empreendimentos possam planejar investimentos futuros, se proteger de mudanças monetárias, de secas, para aproveitar boas oportunidades de preço, para se proteger de riscos e emergências ou até mesmo para se proteger de assaltos.

lias para a aquisição de bens domésticos, mas também para investimentos nos seus negócios. Relações solidárias são também utilizadas para atender as demandas financeiras das famílias de baixa renda<sup>15</sup>. Se há então uma grande demanda pelos mais diversos serviços financeiros e estas são atendidas por agentes que cobram altos custos financeiros, por que ela não é atendida pela rede bancária, que oferece os mesmos serviços a custos muito mais baixos?

A enorme distância entre uma grande e crescente oferta e uma demanda que só é atendida pelo mercado informal só pode ser explicada pelos altos custos de transação das operações financeiras gerenciadas pelos bancos<sup>16</sup>. Isso faz com que a incerteza e o risco estejam sempre presentes nas transações financeiras e obriga as instituições, em cada operação, a analisar um grande conjunto de informações, objetivas e subjetivas para avaliar a capacidade de pagamento do cliente e o seu histórico de crédito.

Para reduzir a incerteza e o risco, os bancos utilizam mecanismos formais de controle, que se baseiam em informações obtidas através de documentos comprobatórios, certidões, entrevistas, avalistas, garantias etc. Estes métodos de avaliação de risco têm dois problemas. Apesar de os clientes das instituições bancárias terem que pagar um alto custo para atender a essas exigências, custos que muitas vezes inviabilizam o acesso a estes serviços, são informações incompletas para que as instituições financeiras façam uma avaliação mais precisa, reduzam o risco e a restrição ao crédito (FERRARY, 1999).

Os agentes de mercados financeiros informais, por outro lado, adotam outras estratégias de controle, com custos de transação muito mais baixos. Nesses mercados “sanção social, reputação, confiança interpessoal, proximidade espacial, temporal e relacional são o coração da

<sup>15</sup>Grupos comunitários, de vizinhança ou de local de trabalho organizam caixinhas, consórcios, ou simplesmente estabelecem transações financeiras entre seus membros, em diversas e criativas modalidades de crédito, de poupança e de seguros.

<sup>16</sup>Estes custos de transação existem em todos os mercados, mas são especialmente mais elevados devido a duas especificidades do mercado financeiro: a intertemporalidade (ZELLER et al., 1997) e a assimetria de informação (STIGLITZ; BRAVERMAN; HOFF, 1993). As transações de crédito não são concluídas imediatamente, como na venda a vista de um produto, são contratos que se prolongam ao longo de um período de tempo acertado entre as partes.

moeda, do crédito e das garantias de pagamento” (HUGON, 1996).

As principais experiências bem sucedidas de ampliação do acesso de populações de baixa renda aos mercados financeiros formais se orientaram por estratégias de redução dos custos de transação dos mercados financeiros formais. Isso foi possível com a formação de “instituições financeiras intermediárias” entre as regras do sistema financeiro formal, que lhes permitiram ter acesso a fundos externos, e as regras dos mercados informais, que lhes permitiram manter, desenvolver e adaptar relações de confiança e proximidade para reduzir os custos de transação que impediam o acesso aos serviços financeiros formais. Mas para isso, além de criar novas instituições foram necessárias diversas outras inovações, como a criação de sistemas de incentivo e controle, sistemas de governança e estratégias territoriais, todas estratégias orientadas a mudar comportamentos no novo mercado financeiro que se forma.

### 3.1 - Arranjos Institucionais nos Mercados de Microfinanças

A inserção de instituições de microfinanças nas redes de produção local amplia a capacidade de financiar adequadamente as demandas dos empreendimentos, com uma oferta adequada de serviços financeiros, crédito, poupança e seguros, orientados segundo as condições específicas da economia local e das variáveis gerenciais, comerciais e tecnológicas dos negócios locais. Serviços adaptados também às condições ambientais, especialmente no caso do semi-árido, onde a seca tem grande relevância econômica são fundamentais para a sustentabilidade das economias locais. Segundo Granovetter (2001) a existência de ligações estreitas entre as redes de financiamento e as redes técnicas e comerciais possibilita inovações organizacionais que podem mais facilmente levar ao sucesso dos pequenos negócios e, por aí, superar as formas de bloqueio impostas pelas relações de clientelismo e submissão às formas tradicionais de dominação no âmbito local.

Instituições financeiras inseridas e adaptadas a arranjos produtivos locais são conhecidas na literatura como “*clusterbanks*” (MYLTERKA, 2001). A principal característica deste tipo de

instituição é sua capacidade de oferecer serviços financeiros com baixos custos de transação devido à menor assimetria de informações proporcionada pela proximidade existente entre o agente financeiro e os empreendimentos de pequeno porte. O principal ponto de partida para o planejamento de instituições de microfinanças é o diagnóstico das demandas para as quais as cooperativas se destinam. Com base neste diagnóstico é que devem ser formulados os serviços financeiros e não-financeiros a serem oferecidos pelo sistema.

O uso de tecnologias de gestão de serviços financeiros adequadas às microfinanças é essencial para a ampliação de público atendido e para penetração nas camadas mais baixas da pirâmide social. As tecnologias de microfinanças devem ter processos específicos de análise, concessão e acompanhamento do crédito. Os agentes de crédito, ou agentes de desenvolvimento local e grupos solidários criam laços de cooperação, reduzem custos, riscos e ampliam o alcance dos serviços para as pessoas que não tinham até então acesso a serviços financeiros formais. A oferta de serviços de capacitação integrados ao crédito (crédito assistido) através de parcerias entre as instituições de microfinanças e organizações de capacitação e assistência técnica amplia as condições de sustentabilidade dos negócios financiados e aumenta a segurança para as organizações de microfinanças. Os comitês de análise de projetos, formados por lideranças e técnicos locais qualificam a análise dos projetos e constroem direcionamentos estratégicos que são fundamentais para o sucesso dos negócios financiados pelas instituições de microfinanças. Estes são sistemas de governança para microfinanças fundamentais para a sustentabilidade (MAGALHÃES, 2003).

#### 4 - COMÉRCIO SOLIDÁRIO

A geração de trabalho e renda, especialmente em regiões de baixa densidade empresarial, passa necessariamente pelo fortalecimento de atividades econômicas de pequeno porte. Como tem sido reiterado nas páginas anteriores, a falta de visibilidade dessas atividades, e de estrutura e informação dos atores contribuem para limitar o acesso de inúmeros empreendimentos informais aos mercados. Entretanto as

dificuldades dos pequenos empreendimentos para acessar os mercados não podem ser consideradas como obra do acaso ou falta de capacidade empreendedora. Devem ser compreendidas como fruto de estruturas sociais que se constituíram ao longo do tempo, que resultam, com frequência, em relações comerciais bastante desiguais. Ampliar o acesso aos mercados de pequenos empreendimentos, portanto, depende de duas premissas básicas: o conhecimento das estruturas de dominação e dependência, e a identificação e fortalecimento de relações formais e informais de cooperação.

Pode-se desenvolver diversas tipologias de mercados como estruturas sociais, cujos elementos importantes referem-se ao número de compradores e vendedores, se os atores são organizações ou indivíduos e se estão ou não organizados (SWEDBERG, 2003). O reconhecimento de diferentes formas de organização dos mercados dessa abordagem é a questão de interesse imediato para inclusão de negócios de pequeno porte. Os mercados seriam estruturas sociais que se reproduzem pela sinalização ou comunicação entre os participantes. Os mercados não são homogêneos, pois são socialmente estruturados de maneiras diferentes.

Um destes mercados específicos, cujo acesso pode representar uma liberação em relação aos esquemas clientelistas que restringem a autonomia e a expansão de atividades típicas das regiões de baixa densidade empresarial, é o chamado mercado solidário. Os mercados solidários podem ser vistos como uma evolução histórica do conceito de mercado. Sua origem está fortemente relacionada a uma reação às formas com que as relações comerciais foram se estabelecendo ao longo do tempo, gerando desigualdades profundas nas transações entre países mais e menos desenvolvidos, mas também entre regiões e grupos sociais. O pressuposto fundamental do comércio solidário é justamente contribuir para o rompimento das relações de dominação que geram e aprofundam estas desigualdades. As práticas comerciais consideradas injustas referem-se, basicamente, a três aspectos: a vulnerabilidade de pequenos produtores diante das flutuações do mercado de *commodities*, por não terem acesso a crédito ou a seguro; a apropriação de parcela significativa do valor adicionado a intermediários desnecessários; e a dificuldade de acesso a informação, capital e mercados. Para



contornar essas questões, os acordos comerciais solidários procuram estabelecer preços mínimos acima dos valores de mercado e demandas de longo prazo. Buscam ainda aproximar consumidores e produtores, de modo a reduzir o número de intermediários e disponibilizar financiamento para a produção, assim como prover o acesso a informações e a mercados, de modo a gerar oportunidades de negócios aos pequenos produtores.

Uma importante iniciativa recente quanto ao aspecto qualitativo no país veio da OXFAM (2002), organização inglesa dedicada a promover campanhas mundiais para alterar as regras do comércio internacional a favor da redução da pobreza e de um comércio mais justo. Numa ação conjunta com a CUT e a CONTAG, a OXFAM lançou em São Paulo a campanha mundial: "O que tem no seu café?" Essa campanha visa promover a redução das desigualdades observadas ao longo da cadeia produtiva do café ao motivar os consumidores a uma reflexão sobre a pobreza e miséria dos produtores diante dos altos lucros de grandes empresas que operam nessa indústria. Os consumidores mais conscientes poderão fortalecer o movimento para promover a inclusão de pequenos cafeicultores no mercado, ao darem preferência ao consumo da bebida por eles produzida.

Além do estabelecimento formal de um comércio solidário como o que ocorre entre países ricos e pobres, outras iniciativas de solidariedade também podem ser observadas no Brasil caracterizando mecanismos informais de desenvolvimento de mercado interno ético e solidário, seja no artesanato seja na produção de alimentos.

Um outro exemplo de arranjo que permite a superação dos bloqueios às atividades econômicas tradicionais pode ser encontrado na região de produção do sisal, no Estado da Bahia. Ali, uma das alternativas de trabalho e renda situadas na perspectiva de convivência com a seca baseia-se na atividade artesanal com a fibra do sisal, fortemente apoiado na valorização do trabalho feminino e tendo como base recursos naturais gerados localmente. O artesanato já era desenvolvido, porém pouco divulgado além dos limites regionais. Visto como atividade doméstica feminina, não era valorizado nem reconhecido como capaz de gerar renda para as famílias sertanejas. Já perdia suas características originais, pois os artefatos eram confeccionados com plás-

tico, o que exigiu um processo de resgate cultural para recuperar o trabalho com fibras vegetais. A produção restringia-se a artigos utilitários para uso próprio ou venda nas feiras locais em situações de extrema necessidade. Os produtos precisavam ser aprimorados, pois faltava qualidade, e eram realizados de forma individual.

A necessidade de discutir problemas comuns reuniu oitenta artesãs na formação da Cooperativa Regional de Artesãs Fibras do Sertão (COOPERAFIS) em março de 2002. A cooperativa promoveu a unificação dos núcleos, incentivando o trabalho coletivo. Faz a divulgação e comercialização, centralizando as informações de mercado. O melhor acesso aos mercados deve-se a maior escala de produção, padronização e aperfeiçoamento das peças, com melhorias visíveis na qualidade, além da maior integração entre comunidades, municípios e região. O desenho das peças é das próprias artesãs, que foram melhorados com oficinas de *design*, mas também trabalham com desenhos encomendados. O controle de qualidade é feito pela coordenadora do grupo e os problemas mais frequentes estão na execução ou acabamento.

As vendas são realizadas através da cooperativa, que dispõe de marca própria: Fibras do Sertão. Os pontos de venda incluem a loja da APAEB, o Instituto Mauá que comercializa os produtos na capital do Estado (Salvador) e lojas de São Paulo, além do programa Comunidade Solidária.

Entre os fatores limitantes da atividade está a falta de constância dos pedidos, pois há períodos em que as vendas caem muito. Elas não têm capacidade operacional para atender encomendas grandes de um mesmo produto com prazo de entrega muito curto. Também não têm capital de giro para comprar matéria-prima sem que haja encomendas.

Nota-se, pois, como o trabalho de organização comunitária e a abertura para um leque amplo de parcerias, mobilizando competências e canais dispersos, contribui para diminuir as restrições operadas pela fragilidade das instituições locais. Mas percebe-se, também, como a expansão e o fortalecimento do empreendimento depende de que se gerem arranjos mais duradouros.

Tudo isso é bastante revelador da força dos mecanismos tradicionais de bloqueio à inovação e ao empreendedorismo, que são, em

larga medida, responsáveis pela situação de depressão econômica e clientelismo político típicos desses locais. Fato, aliás, tão bem enfatizado por Amartya Sen (1998), quando mostra que, para muitas populações, a inserção em mercados é um dos principais meios para se livrar das restrições impostas pelos mecanismos tradicionais de dominação e, assim, ampliar suas possibilidades de escolha.

Mas, a simples exposição às forças de mercado não garantem essa ampliação das possibilidades de escolha. É preciso que isso se faça sob determinadas formas de coordenação, capazes de garantir mais e melhores condições de acesso. Daí a importância dos arranjos por meio dos quais isso possa ocorrer.

#### **4.1 - Arranjos Institucionais para o Acesso a Mercados Solidários**

O primeiro passo para buscar alternativas de inclusão de pequenos empreendimentos parte do reconhecimento de que os mercados são estruturas sociais que podem assumir diferentes dimensões e exigir a definição de estratégias distintas. Diversas formas de organização dos mercados permitem diferentes possibilidades de inserção, com a construção de redes de colaboração. Nesse contexto, algumas características comuns a propostas de acesso de empreendimentos de pequeno porte aos mercados precisam ser ressaltadas. Entre elas está a busca de parceiros dispostos a trabalhar na perspectiva de um processo de construção de longo prazo. Parte-se da identificação de atividades já existentes, porém pouco visíveis sob a ótica do mercado. A identificação das potencialidades locais e o fortalecimento de relações sociais horizontais com o incentivo ao associativismo para incentivar laços de confiança e cooperação são imprescindíveis.

As capacitações técnica e gerencial são também necessárias para reduzir, de um lado, os problemas associados à falta de escala de produção e padronização dos produtos e, de outro, desenvolver capacidades de planejamento e estimular relações verticais com possíveis parceiros comerciais. As propostas precisam incluir diferentes segmentos sociais, cuja participação e compromissos na elaboração dos projetos locais são importantes para promover mudanças.

Construir redes de produção e comér-

cio de pequeno porte é ainda um grande desafio. A sustentabilidade de projetos dessa natureza vai depender da capacidade dos atores para imprimir ações que permitam romper estruturas que não favorecem relações com o mercado.

## **5 - CONCLUSÕES**

Através das três partes principais que compõem este artigo procurou-se evidenciar: 1) a necessidade de situar as iniciativas de dinamização dos territórios nas características do tecido social local como sua mais importante base e, ao mesmo tempo, seu mais importante constrangimento; 2) o fato de que esses 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; 3) a idéia de que a capacidade de alavancar estes recursos e dinamizar esses territórios passa pelo estabelecimento de arranjos institucionais inovadores que permitam conectar essas populações a mercados dinâmicos e a empreender novas atividades, rompendo assim os mecanismos de bloqueio à dinamização econômica e à autonomização dos grupos locais.

Traduzir essas indicações e sugestões operacionais em termos de passos concretos a serem trilhados por programas e políticas destinadas a territórios de baixa densidade empresarial não é algo simples. Primeiro, porque, para que isso seja feito de maneira consistente é preciso conhecer mais de perto o atual estágio das iniciativas em cada um desses 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: 1) 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; 2) 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; 3) 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.

## LITERATURA CITADA

ABRAMOVAY, R. Cooperativas de crédito: organizações intermediárias e de proximidade. In: \_\_\_\_\_. (Org.). **Laços financeiros na luta contra a pobreza: acesso a serviços financeiros como base do desenvolvimento local**. São Paulo: ADS/SEBRAE, 2003.

\_\_\_\_\_. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. São Paulo: ANPOCS / Ed. da UNICAMP, 1992.

\_\_\_\_\_ et al. Mercados do empreendedorismo de pequeno porte no Brasil. In: CEPAL/DFID. **Pobreza e mercados no Brasil: uma análise de iniciativas de políticas públicas**. Brasília, 2003. p. 253-311.

BAGNASCO, A. **Tre Italie: la problemática territoriale dello sviluppo italiano**. Turim, 1977.

BOURDIEU, P. **Les structures sociales de l'économie**. Paris: PUF, 2001.

BRUSKY, B.; FORTUNA, J. P. **Entendendo a demanda para as microfinanças no Brasil: um estudo qualitativo de duas cidades**. Rio de Janeiro: BNDES/PDI, 2002.

BRYDEN, J.; HART, K. The DORA project – methodological considerations at the European level. In: CONFERENCE OF THE EUROPEAN SOCIOLOGICAL ASSOCIATION, 5., 2001, Helsinki, Finland.

CASTILLA, E. J. et al. Social networks in Silicon Valley. In: CHONG-MOO, L. (Ed.). **The silicon valley edge: a habitat for innovation and entrepreneurship**. Stanford: Stanford University Press, 2000.

CHAMPAGNE, P. **L'héritage refuse: la crise de la reproduction sociale de la paysannerie française (1950-2000)**. Paris: Ed. Seuil, 2002.

CHAYANOV, A. **Peasant farm organization: one of the works of the agriculture economics research institute**. Wisconsin: The University of Wisconsin Press, 1925/1986.

FAVARETO, A. ; DEMARCO, D. Entre o capital social e o bloqueio institucional : uma avaliação da CMDR em cinco estados brasileiros. In : SCHNEIDER, S. et al. **Políticas públicas e participação social no Brasil rural**. Porto Alegre: Ed. UFRGS, 2004.

FERRARY, M. **Confiance et accumulation de capital social dans la régulation de crédit**. Paris: Révue Française de Sociologie, juil./sept. 1999.

GARCIA, A. R. **O sul: caminho do roçado**. São Paulo/Brasília: Marco Zero /Ed. UnB/CNPq/MCT, 1989.

GARCIA-PARPET, M. F. Dispositions économiques et stratégies de reconversion : l'exemple de la nouvelle viticulture. **Ruralia**, Paris, n. 7, 2000.

GOMES, G. M. **Velhas secas em novos sertões**. Brasília: IPEA, 2001.

GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, Chicago, v. 91, n. 3, 1985.

\_\_\_\_\_. **A theoretical agenda for economic sociology**. New York: Stanford University, 2001.

GRAZIANO DA SILVA, J. **O novo rural brasileiro**. Campinas: UNICAMP, 1999.

HUGON, P. Incertitude, précarité et financement local: les cas des économies africaines. In: TIERS Monde. Paris: Université de Paris/Institut d'Étude du Développement Économique et Social, 1996.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Pesquisa da economia informal urbana**. Rio de Janeiro, 1999.

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 innovation in organizations. **Research in Organizational Behavior**, v.10, p. 169-221, 1988.

MAGALHÃES, R. S. Planejamento de instituições de microfinanças. In: ABRAMOVAY, R. (Org.). **Laços financeiros na luta contra a pobreza**: acesso a serviços financeiros como base do desenvolvimento local. São Paulo: ADS/SEBRAE, 2003.

MAILLAT, D. Millieux innovateurs et dynamique territoriale. In: RALLET, A.; TORRE, A. (Coords.). **Économie industrielle et économie spatiale**. Paris: Economica, 1995. p.231-232.

MARTIN, R.; SUNLEY, P. **Deconstructing clusters**: chaotic concept or policy panacea? In: REGIONAL STUDIES ASSOCIATION CONFERENCE ON REGIONALISING THE KNOWLEDGE ECONOMY, London, 2001.

MYLTEKA, L. **A new initiative to strengthen local economies**: the cluster bank. Brasília: Programa Brasil Empreendedor, 2001.

ORGANISATION ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OCDE. **Fostering entrepreneurship**: the OECD job strategy. Paris, 1998.

OXFAM. **Comércio com Justiça**: mudar as regras: comércio, globalização e luta contra a pobreza. Brasília: Oxfam International, 2002.

PIORE, M.; SABEL, C. **The second industrial divide**: possibilities for prosperity. New York: Basic Books, 1984.

PORTER, M. E. Location, clusters and the 'new' microeconomics of competition. **Business Economics**, v. 33, n. 1, p. 7-17, 1998.

PUTNAM, R. **Comunidade e democracia**: a experiência da Itália moderna. São Paulo: FGV, 1998.

SAXENIAN, A. L. **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.

SEN, A. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Cia das Letras, 1998.

STIGLITZ, J. E.; BRAVERMAN, A.; HOFF, K. **The economics of rural organization**: theorie, practice and policy. Oxford: World Bank, Oxford University Press, 1993.

SWEDBERG, R. **Principles of economic sociology**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2003.

\_\_\_\_\_. The social view of entrepreneurship. In: SWEDBERG, R. (Ed.). **The social science view**. Oxford: Oxford University Press, 2001.

TERLUIN, I. J. Differences in economic development in rural regions of advanced countries: an overview and critical analyses of theories. **Journal of Rural Studies**, n. 19, p. 327-344, 2003.

THORNTON, P. The sociology of entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, v. 25, p. 19-46, 1999.

VEIGA, J. E. **Empreendedorismo rural**: uma primeira aproximação. Disponível em: <www.fea.usp.br/professores/zeeli>. Acesso em: dez. 2003.

ZELLER, M. et al. **Rural finance for food security for the poor**: implications for research and policy. Washington: International Food Policy Research Institute, 1997.

**DESENVOLVIMENTO E EMPREENDEDORISMO:  
dinamização das economias locais, microfinanças e comércio solidário**

**RESUMO:** O Brasil apresenta um alto e crescente grau de empreendedorismo. Porém, observações de campo mostram que diversas regiões, especialmente aquelas predominantemente rurais, se mantêm à margem deste dinamismo. Este artigo apresenta a hipótese de que o principal bloqueio para o desenvolvimento dessas regiões está no âmbito das relações sociais, sobretudo nos monopólios gerados por relações personalizadas, presentes nas regiões mais pobres e tradicionais. O artigo retoma teorias sociológicas, destacadamente aquelas produzidas pela sociologia econômica sobre empreendedorismo, microfinanças e acesso aos mercados.

**Palavras-chave:** desenvolvimento, empreendedorismo, microfinanças, comércio solidário, sociologia econômica.

**DEVELOPMENT AND ENTREPRENEURIALISM:  
dynamization of local economies, microfinances and fair trade**

**ABSTRACT:** Brazil has a high and growing level of entrepreneurialism. Nevertheless, field observations demonstrate that several regions, mainly those predominantly rural, are set aside from this dynamism. This paper advances the hypothesis that the critical obstacle to the development of these regions lies in the sphere of social relations, and, more specifically, of the monopolies created by personalized relations, which prevail in the poorest and most traditional regions. The study retakes sociological theories, in especial those consistent with the economic sociology approach on entrepreneurship, microfinance and access to markets.

**Key-words:** development, entrepreneurship, microfinance, fair trade, economic sociology.

---

Recebido em 26/12/2006. Liberado para publicação em 18/10/2007.

*Informações Econômicas, SP, v.37, n.12, dez. 2007.*