

DESENVOLVIMENTO LOCAL: TEORIA E PRÁTICA

ANDRÉ JOYAL

UNIVERSIDADE DO QUÉBEC NA TROIS-RIVIÈRES

1. Introdução

Cada vez mais utilizada, a referência ao «local» levanta, apesar de tudo, um bom número de perguntas. O que entende por «local»? «Expressão curiosa essa, local», cita P. Derycke (1993), observando «que ela designa ao mesmo tempo, com sentidos bastante diferentes, um substantivo e um adjetivo». O autor se pergunta sobre o olhar do economista sobre o local, ao mesmo tempo objeto de análise e terreno de observação e intervenção.

Se o conceito de região não pára de semear confusão e de perpetuar os debates entre os economistas e os geógrafos, podem-se imaginar as ambigüidades ligadas a um ponto no espaço que tanto pode assumir a forma de um bairro em uma grande cidade, como de uma cidade de pequeno ou médio porte, ou de um conjunto de aldeias ao redor de uma cidade pequena. Com o objetivo de fazer alguns esclarecimentos, o Conselho Econômico do Canadá (1990a) definiu uma «coletividade local» como uma entidade — de aldeias ou de cidades de pequeno e médio porte — cuja população participa de instituições e de atividades econômicas, sociais e políticas interdependentes, e compartilham um leque de serviços públicos e privados.

A referência a um estrato geográfico composto por um certo número de administrações locais, que se beneficiam de uma base econômica comum, permite compreender que os termos «regional» e «local» sejam utilizados indiferentemente por alguns autores. Assim, E.J. Blakeley (1994) tende a confundir os dois termos, considerando, ao contrário dos bancos de emprego franceses, as possibilidades para os residentes de uma região de se deslocarem com facilidade para chegarem aos seus locais de trabalho, compras e lazer. Quanto à OCDE (1987), um dos documentos associados ao seu programa ILE define «local» como um espaço possuidor de uma identidade, de uma dinâmica própria e de especificidades que mantêm as relações de interdependência com áreas mais vastas (regional, nacional e mundial) em que se insere. Uma visão que não contradiz o responsável pelo projeto de pesquisa sobre desenvolvimento local, pilotada pelo Conselho Econômico do Canadá (1990b), para quem a expressão se refere a regiões geográficas relacionadas a municipalidades ou grupos de municipalidades, nas quais a população dispõe de um conjunto de instituições e compartilham de uma infra-estrutura comum. Encontra-se aqui o espaço compreendido, no Quebec, por uma Municipalidade Regional Distrital, ou a correspondente a qualquer um dos 300 «campos» franceses, ou ainda, o localizado na jurisdição de um *governo local*, o terceiro escalão administrativo dos Estados Unidos. Em consequência, conservamos a dimensão subregional, mesmo se, como costuma ser o caso, as divisões administrativas nem sempre respeitem os elementos que baseiam um sentimento de interesse comum dentro de um dado território.

Na verdade, o «local» evoca o «meio». Um meio de pertença que permite a uma população reconhecer em si traços característicos, e mesmo laços de solidariedade, que exercem uma certa influência sobre as mudanças socioeconômicas em favor das formas de intervenção oferecidas pelas instituições governamentais e associativas. Um «meio» corresponde a um ambiente dotado

de uma conexão espacial que oferece a uma grande variedade de atores condições de informação e facilidades de comunicação suficientes para garantir a estabilidade e os laços entre as diferentes redes (Perrin, 1990). Esse conceito de «meio», segundo os trabalhos do Grupo de Pesquisa Europeu sobre Meios Inovadores (GREMI) se junta a três abordagens diferentes, que permitiram identificar seus componentes principais :

- a) Uma abordagem micro-analítica do meio baseada essencialmente na articulação dos conceitos de incerteza, informação e custos da transação.
- b) Uma abordagem cognitiva do meio, articulada principalmente em redor de noções de aprendizagem, de conhecimento e de cultura técnica.
- c) Uma abordagem organizacional do meio, que ressalte os sistemas de atores e as estruturas apreendidas em suas interações recíprocas (Maillat, 1994).

Principalmente no que se refere à existência de redes, sobre as quais retornaremos adiante, esse «meio» compreende o ambiente local-regional, as estruturas sociais, as solidariedades familiares, as solidariedades lingüísticas, a atividade de formação e de pesquisa, a mobilidade de pesquisadores e administradores entre as empresas de uma cidade, os laços entre as instituições de formação e pesquisa e as empresas, as sinergias e colaborações entre o setor privado e as municipalidades da região, e a colaboração entre regiões Remetemo-nos portanto a uma cidade de dimensões medianas, ou a um grupo de municipalidades de pequena dimensão, próximas o suficiente para permitir uma grande inter-relação entre as diferentes categorias de atores: funcionários públicos, administradores de empresas, representantes de instituições financeiras, representantes do meio associativo ou do mundo sindical, etc.

Em consequência, esse espaço infra-regional, com a abertura de pequenas empresas apresenta, tanto para o economista como para o especialistas em ambientes empresariais, um campo de pesquisa situado entre os níveis macro e microeconômico. Essa escala, chamada mesoeconômica, permite que se ofereça um local privilegiado para o estudo das relações entre empresas nos setores de atividades e têxtil.

2. A Abordagem Mesoconômica

Em uma pesquisa recente, baseada exatamente na abordagem mesoeconômica, Marc-Urbain Proulx (1995) recorda que o termo «meso» também está associado ao conceito de meio. E, de fato, em biologia, a mesologia é definida como a ciência que estuda os efeitos exercidos sobre o homem, os animais e as plantas, pelo meio em que vivem. Assim sendo, a mesoeconomia se interessa, em um dado meio, pelos fatores que influenciam sua evolução econômica. Portanto, o analista não procura mais integrar o espaço às realidades micro ou macroeconômicas, mas procura descobrir as leis próprias dos ambientes observados, através do reconhecimento do primado da variável ecológica. O espaço assume a forma de um substrato, cujos elementos (microorganizações) apresentam-se em estado de interconexão e de interdependência, com o objetivo de promover a dinâmica do meio. Cada uma dessas organizações se posiciona como emissor e receptor de comunicações e de trocas (cf. *infra*, em relação ao conceito de rede). Ampliada dessa maneira, a meso-análise, em economia espacial, mostra uma abertura para aparências cheias de promessas.

Na falta de ter levantado todas as ambigüidades sobre a natureza do campo de observação em questão, os esclarecimentos apresentados permitem, ao menos, situar melhor o quadro no qual se inserem as diferentes intervenções. Algumas dessas últimas justificam a referência a um tipo de desenvolvimento visando a promoção do emprego por intermédio de pequenas empresas, a partir do uso adequado do mecanismo de mercado. Desse modo, quando novas empresas surgem dos esforços dos diferentes atores, elas se inserem em uma estratégia ligada ao desenvolvimento local.

3. O conceito de desenvolvimento local e a pequena empresa

O surgimento de empresas nascidas essencialmente da vontade e do dinamismo de administradores agindo de maneira isolada certamente representa uma contribuição preciosa em termos de criação de empregos diretos e indiretos. Mas a ausência de ligação entre essas iniciativas e uma estratégia mais ou menos estruturada e elaborada por diferentes parceiros não permite a associação com o desenvolvimento local, tal como é geralmente concebido no Quebec e na França. Isso porque é a expressão de uma solidariedade oriunda de diferentes parceiros desejosos de valorizar os recursos humanos, financeiros e físicos do seu meio a fim de criar empregos, ao mesmo tempo em que exercem algum controle sobre os meios para o conseguirem, o que dá ao desenvolvimento local a sua especificidade. Afastamo-nos assim do significado, consagrado pelo uso, dado à expressão⁴ *local development* (desenvolvimento local) nos Estados Unidos. Termo esse que, em geral, tem apenas uma conotação espacial e diz respeito, antes de mais nada, a iniciativas que têm em vista satisfazer interesses particulares. A evocação de uma estratégia de desenvolvimento baseada em ajuda mútua, solidariedade, respeito pelo ambiente ou vontade de estimular um desenvolvimento mais humano por intermédio de pequenas empresas, lembra mais as expressões *neighborhood development* ou *community-based economic development*. Mas a fronteira entre uma e outra abordagem, ao que tudo indica, nem sempre é muito clara.

E de fato, como sustentam diversos especialistas em desenvolvimento local, a existência de uma ambigüidade é explicada pela ausência de um corpo teórico bem definido. Ao «local» faltariam características identificadoras e teoria. E, realmente, o conceito, na falta de um embasamento teórico rigoroso, é relacionado antes, quase que essencialmente, a uma linha de ação não desprovida de viés ideológico mais um movimento que um modelo bem definido que, entretanto, apresenta uma certa unidade de pensamento que não é oferecida pela teoria econômica dominante.

E a recusa em sujeitar o destino dos bairros urbanos ou de regiões economicamente frágeis às incertezas do mercado favorece a adoção de uma estratégia de voluntariado caracterizada por uma certa intervenção do Estado. Se não é mais o momento de uma intervenção estatal, esse reconhecimento nem sempre é sinônimo de apoio à desobrigação do estado, tal como recomendada pela corrente neoliberalista. Ao contrário, dentro de uma estratégia de desenvolvimento local o Estado interfere junto com outros atores chamados a colaborar dentro de um quadro de intervenção participativa. Entretanto, antes de nos aprofundarmos na modalidade de funcionamento de tal processo, é importante esclarecer ao mesmo tempo os conceitos e os elementos que dão a essa abordagem do desenvolvimento econômico a sua especificidade.

⁴. E.J. Blakeley, por sua interessantíssima obra (*op. cit.*) constitui, em certa medida, um exemplo oposto isolado.

3.1 Os Elementos Iniciadores

Consciente da fraqueza do embasamento teórico sobre a questão do desenvolvimento local, François Plassard (1988) sugeriu a imagem de uma forma de arranjo que permita encontrar sentido onde surgirem problemas de desenvolvimento. Muito acertadamente, sua constatação se baseia no fato de que não há histórias ou testemunhos semelhantes quando se levam em conta as diferenças nos contextos humanos e econômicos. Isto posto, algumas constantes tornam uma e outra vez. Não se trata de homens, acontecimentos ou instituições, mas de funções preenchidas, mais ou menos conscientemente, por diferentes atores. Uma delas, chamada «função catalítica», ilustra a expressão «isso não pode continuar assim». A persistência de uma taxa de desemprego elevada, as tentativas em vão de mudança, as decepções com as políticas governamentais e o enfraquecimento dos serviços públicos são avatares suscetíveis de afetar um determinado meio. A conjugação desses fatores estimulam determinados líderes socioeconômicos a se reunir para, ao menos, avaliarem a situação. Uma abertura para o mundo exterior se torna um dos componentes dessa função⁵. A tomada de consciência do que é feito fora leva à crença em «novas possibilidades». «Por que não aqui?», diz-se diante de testemunhos favoráveis. Por fim, a observação dos fatos mostra que um terceiro componente se reúne aos dois primeiros para desempenhar um papel fundamental. É o que F. Plassard chama um «acontecimento de micro-ruptura»: a gota d'água. Deduz-se que esse acontecimento de micro-ruptura possa ser o fechamento da última empresa importante em uma determinada sub-região, ou o fechamento da fábrica de uma cidadezinha monoindustrial, a imposição de novas cotas no setor pesqueiro, o fechamento de estabelecimentos de ensino ou saúde após uma reforma administrativa, etc. Demais é demais. A ação torna-se a única escolha possível. A coletividade afetada reage criando os meios de tomar o próprio futuro nas mãos.

3.2 Os atores envolvidos

Vimos que o desenvolvimento comunitário envolve a todos: da faxineira aos aposentados, passando pelo padre e o dono do armazém da esquina. Mas com o desenvolvimento local, além dos representantes eleitos e dos representantes das empresas, os atores em geral se limitam a serem representantes de órgãos socioeconômicos bem estabelecidos no meio. Além disso, são esses órgãos que, junto com as empresas, conferem a um dado ambiente toda coerência necessária para torná-lo um espaço de intervenção. Encontram-se, particularmente:

- *O setor associativo*: as câmaras de comércio, as associações de estímulo econômico, as associações patronais ou de administradores de empresa, as cooperativas, as organizações profissionais e os comitês de cidadãos;
- *O setor financeiro*: as instituições bancárias, os órgãos arrecadadores das economias locais e fornecedores de capital de risco;

⁵. As Corporações de Desenvolvimento Econômico e Comunitário de Montreal não teriam surgido sem o estímulo gerado pelo sucesso experimentado pelos órgãos com vocação semelhante do Quebec e, principalmente, dos Estados Unidos.

- *Os estabelecimentos de ensino*: programas especiais de formação para os apresentadores de projetos de criação de empresas ou para os trabalhadores envolvidos;
- *As mídias escritas ou eletrônicas*: estímulo e difusão da informação ao mesmo tempo sobre as estratégias adotadas e os projetos beneficiados;
- *As administrações locais*: representantes dos diferentes níveis governamentais e representantes eleitos locais.

Naturalmente, dependendo das circunstâncias e potencialidades existentes, outros intervenientes podem ser acrescentados: organizações sindicais, centros de pesquisa, algumas grandes empresas e toda organização desejosa de se envolver no crescimento econômico do seu meio. Após o surgimento de um elemento-iniciador favorável à intervenção de um agente particular, que desempenha o papel de líder (ou seja, uma câmara do comércio ou um conselho de pesquisa e de desenvolvimento responsável, no Quebec, pela operação de um acordo econômico em nível regional), põe-se em movimento um processo de intervenção. A informação necessária para a promoção dos vários projetos de desenvolvimento se encaminha, então, para dentro de um conjunto de elementos que fazem parte de um tipo de rede decisional identificada cada vez mais pela expressão «rede de parcerias».

4. O Conceito de Rede

Como foi mencionado no capítulo anterior, no nível das relações inter-organizacionais, o conceito de redes seria o principal acontecimento dos últimos anos (Szarka, 1990). E de fato, a alusão à importância das redes de atores é encontrada em bom número de publicações recentes. É principalmente ao redor da circulação de informações que os autores voltam a atenção, ao se referirem a redes não-estruturadas (família, amigos, contatos pessoais e profissionais), que os empresários utilizariam para facilitar a criação ou a consolidação da sua empresa. Enquanto que outros, se referem ao conceito de rede para destacar a interdependência das PMEs entre si pelo fato de pertencerem a uma rede territorial de produção, pois a integração territorial das empresas é uma das suas características comuns. Em consequência, as empresas deveriam ser vistas como sistemas de redes múltiplas que superam os antagonismos locais graças à elaboração de programas integrados em parceria com os poderes públicos territoriais e nacionais .

Essa presença de redes de diferentes naturezas, em cujo interior encontram-se diferentes atores envolvidos na criação e na consolidação de empresas, foi destacada por ocasião de um colóquio internacional organizado em conjunto pela Equipe de Pesquisas sobre a Firma e a Indústria da Université de Montpellier I e o GREPME⁸. As redes de empresários, consumidores, aparelhos governamentais e instituições financeiras foram, assim, postas em evidência. Os laços entre os diferentes interventores existem, quase sempre, de forma não-estruturada. Desse modo, as possibilidades de troca oferecidas pelos encontros periódicos, como os cafés-da-manhã de negócios, são facilmente imaginadas. O representante de um ministério pode informar ao responsável por um órgão de apoio sobre as modificações vantajosas trazidas por um programa de subvenção, enquanto que outro funcionário público informa um administrador de empresa sobre a existência

⁸. *Petite entreprise et développement local* (1991), sob a direção de de C. Fourcade, Paris, Éditions Eska.

de um novo programa de formação, enquanto que dois outros empresários trocam opiniões sobre o desempenho de diferentes equipamentos. É comum, em tais ocasiões, que surjam novas soluções para problemas envolvendo, entre outras coisas, fornecedores, falta de pessoa qualificado, novas fontes de capital, acesso a novos mercados, regulamentações governamentais e programas de ajuda ao investimento, etc. Além disso, de modo mais formal, dessa vez diante da necessidade de elaborar um plano de desenvolvimento, os diferentes atores se encontram dentro de uma estrutura organizacional que oferece um quadro mais adequado às trocas..

De modo geral, entretanto, como mostra a figura 1, retirada de uma obra de B. Pecqueur (2000), a rede da pequena empresa compreende o conjunto de atores com os quais lida habitualmente. Esse primeiro tipo de rede, dita de *finalidade produtiva*, evidentemente implica em muito mais que relações de compra e venda ou de obtenção de capitais, pois se inserem em um processo de ação participativa passível de orientar o desenvolvimento econômico do seu ambiente imediato.

Esse autor identifica uma segunda categoria de redes, chamadas *informais*, ou seja, redes familiares, profissionais e institucionais. As primeiras, como se sabe, oferecem o que os americanos chamam financiamento amigável, enquanto que as segundas oferecem conselhos e informações obtidas a partir da experiência adquirida em algumas áreas de atividade. Por sua parte, B. Lecoq (1989) separa as redes *institucionais* em uma categoria à parte, tendo em vista os diferentes órgãos responsáveis pela consolidação das pequenas empresas e o acompanhamento dos criadores de projetos nas diferentes etapas que levam à abertura das suas empresas.

Fonte: B. Pecqueur, 2000, *Le développement local*, Paris Syros, p. 53.

Apesar (ou por causa) da abundância de referências sobre o conceito de rede, este apresenta com frequência com um caráter fluido, senão impreciso. O que torna compreensível as divergências de opinião. A contribuição de M.U. Proulx (1995) a partir de uma análise metódica da literatura, traz alguns esclarecimentos através da diferenciação, em um primeiro momento, dos conceitos de *rede* e de *atividades de base (network e networking)*. Dessa maneira evita-se a confusão entre a estrutura e a sua ativação. Em outras palavras, a existência dos elementos formadores de uma rede não garante a eficácia das suas intervenções. Os componentes que servem para por em funcionamento as mudanças podem estar disponíveis, sem que os atores envolvidos, por um motivo ou outro, realmente os utilizem.

Um problema levantado pela referência ao conceito de rede é explicado pelo fato de diversos autores referirem-se a ele de modo muito restrito, dependendo do contexto dado, enquanto que outros se referem a ele de modo tão generalizado que o conceito perde boa parte do seu significado. A ausência de um quadro teórico de referência prejudica o reconhecimento de seu valor científico. Uns após outros, os autores definem categorias de redes que se aproximam sensivelmente das destacadas acima. Desse modo, por sua vez M.U. Proulx identifica três grandes categorias de redes: *as redes naturais*, que formam a trama básica da sociedade,

freqüentemente chamadas redes sociais ou pessoais e que facilitam a disseminação dos recursos humanos segundo as necessidades sociais, culturais e econômicas em menor grau. Vêm em seguida as *redes funcionais*, relativas à estrutura de funcionamento de uma gama variada de organizações em um dado ambiente. Todos os atores, públicos ou privados, fazem parte dessas redes, das quais são o centro (redes de clientes, de matérias-primas, de beneficiários, etc.) Por fim, as *redes utilitárias*, qualificadas por alguns como horizontais ou táticas, por natureza bastante diversificadas e visando melhorar as intervenções das redes funcionais.

5. Estudo de Caso: A Estratégia do CADC Mékinac-Des Chenaux inc

Localizada na margem norte do Saint-Laurent, a leste de Trois-Rivières, entre as cidades de Quebec e Montreal, a sub-região de Mékinac-Des Chenaux compreende uma população de 26000 habitantes dividida entre vinte municipalidades, em uma superfície de 6338 Km², dos quais 55 % fazem parte dos territórios não-organizados. Trata-se de uma região que reúne a Municipalidade Regional do Distrito de Mékinac (a décima mais pobre do Quebec) e uma parte da Municipalidade Regional Distrital vizinha. Essa união tornou-se necessária para responder às exigências de «massa crítica» requeridas pelo programa de Desenvolvimento das Coletividades do antigo Ministério Federal do Emprego e da Imigração. Essa fusão de duas micro-regiões diferentes teve como consequência comprometer um pouco o sentimento particular de pertinência ligado à sua história e às atividades comuns a um dado ambiente. Uma realidade imposta aos agentes de desenvolvimento local.

Como para a maioria das regiões rurais, a diminuição e o envelhecimento da população se faz sentir de forma bastante acentuada. A agricultura, a floresta, a exploração mineira (uma mina de ouro oferecendo cem empregos), a produção de roupas e produtos metálicos não são suficientes para garantir condições de vida interessantes. Assim, uma taxa de desemprego ultrapassando 30% e uma renda anual média bem abaixo da média quebequense, não estimulam os jovens a permanecer na região. Essa situação precária levou certos elementos dinâmicos do meio a se perguntarem sobre os meios de deter a queda econômico-social observada há vários anos. A implantação de um comitê de ajuda ao desenvolvimento das coletividades surgiu rapidamente, como medida oportuna.

A composição do seu conselho administrativo reflete, da melhor maneira, a vontade de diferentes interventores (representantes eleitos, representantes de diversos setores de atividade e de grupos sociais) de trabalharem juntos em um ambiente de parceria. Tendo por finalidade reduzir a taxa de desemprego para cerca de 13%, esses promotores do desenvolvimento econômico receberam, em 1989, a tarefa de consolidar as atividades existentes e fazer o inventário das possibilidades que poderiam levar a iniciativas de criação de empregos. Para tanto era preciso, inicialmente, passar pelas diferentes etapas específicas do planejamento estratégico.

O estudo das características socioeconômicas mostra que em 1986 os empregos se dividiam entre os setores primário, secundário e terciário nas seguintes proporções respectivas: 16 %, 32 % e 51 %. Em 1993 o emprego manufatureiro se concentrava principalmente no beneficiamento da madeira (35,1 %), vestuário (12,2 %), couro (11,9 %), alimentos e bebidas (11,7 %) e móveis e artigos de mobiliário (9,7 %). Esses cinco setores totalizam, portanto, mais de 80% do emprego manufatureiro (SADC de la Vallée de la Batiscan, 1994). Essa constatação deveria, por si só, ser acompanhada por uma identificação dos pontos fortes e fracos da região, a partir de entrevistas

com diferentes autores do meio (industriais, agricultores, agentes florestais, representantes de órgãos públicos e para-públicos, representantes de instituições bancárias, etc.).

Para o setor secundário, os elementos favoráveis destacados foram:

- presença de algumas PMEs bem implantadas;
- presença de pequenas empresas divididas entre os vários setores de atividade;
- disponibilidade de mão-de-obra qualificada, principalmente no setores do couro, madeira e vestuário;
- ausência de clima conflituoso de trabalho;
- acesso a capital local de investimento;
- presença de um banco populacional importante nas regiões vizinhas;
- existência de facilidades de transporte.

Por outro lado, o reverso da medalha mostra:

- a vulnerabilidade da estrutura industrial baseada em setores tradicionais;
- infra-estrutura pequena para acolher novas empresas (escassez de construções industriais);
- existência de mão-de-obra pouco especializada e envelhecendo;
- envolvimento insuficiente dos representantes do setor manufatureiro nos órgãos de desenvolvimento econômico;
- deficiências de enquadre para os autores de projetos de criação de empresas;
- ausência de empresas de beneficiamento secundário da madeira;
- ausência de procura de investidores externos

Essa estratégia se baseava em uma abordagem em dois tempos. A primeira consistia em realizar estudos de oportunidades de negócios em setores bem determinados: criação de vitelas e animais exóticos, fazendas florestais e horticultura. A segunda, que não pode ser realizada, deveria versar sobre a busca de promotores dispostos a investir nos setores inventariados. Seria utilizada uma estratégia claramente voltada para o desenvolvimento econômico, dentro da qual os empresários sem recursos teriam lugar de destaque. Em conseqüência, apesar da diferença entre as esperanças e os resultados obtidos, o novo plano estratégico destaca a procura de promotores, principalmente na área agro-alimentar e de fazendas florestais

As recomendações do plano 1994-1999 são formuladas para as duas coletividades. No conjunto encontram-se sugestões relativas:

- ao estímulo do empresariado local através da informação, formação e procura de oportunidades de negócios;
- à construção de uma estrutura de ajuda ao financiamento das iniciativas locais;
- ao destaque ao desenvolvimento de atividades e equipamentos com fins recreativos e turísticos;
- ao aumento na comercialização dos produtos agro-alimentares locais.

Como foi observado (SADC de la Vallée de la Batiscan, 1994), o plano está no papel, estando tudo por fazer. No caso em questão, o planejamento estratégico envolve três grandes fases: reflexão, decisão e realização. Depois de cinco anos de atividade e elaboração de um segundo plano, continua-se na etapa da primeira fase. Os responsáveis da SADC não escondem que é preciso ser concretizado o planejamento estratégico. Os «tomadores de decisão» deverão decidir e os «realizadores» deverão realizar, ou seja, agir. Mas como essa (longa) etapa de reflexão foi fonte de aprendizagem e desmistificação para numerosos atores, tem-se consciência de que os «ingredientes iniciadores de ações» estão em seus lugares, e que as realizações não demorarão.

Conclusão

A utilidade das iniciativas de desenvolvimento local ligadas à criação de pequenas empresas não é mais ser demonstrada, mas também não constituem a solução para todos os males que afligem os antigos bairros urbanos e o mundo rural no nível das economias industrializadas. Se as vítimas da mutação econômica em curso devem antes contar com suas próprias forças, o uso de forma insensata do slogan «Tomem em suas mãos» corre o risco de criar falsas esperanças e decepções dolorosas. Como o inferno é feito de boas intenções, a observação dos fatos mostra que, às vezes, um grande número de esforços permitidos por vários atores se mostram como golpes na água, que recaem principalmente sobre a experiência adquirida a partir de erros cometidos. «Da próxima vez saberemos!», escuta-se aqui e ali. Portanto, é melhor ajudar os novos atores do desenvolvimento local a economizarem essa forma de aprendizagem, a partir de tomar os cuidados necessários. Segundo os autores da síntese dos estudos do Conselho Econômico do Canadá para o Desenvolvimento Local (1989a), a falta de informações, pedra de toque do desenvolvimento econômico moderno, representa uma das principais deficiências das coletividades afastadas dos grandes centros. Para compensar a insuficiência de instituições financeiras, de ensino e de pesquisa, ou a ausência do que J.C. Perrin (1990) qualifica de sinergia territorial, destaca-se a importância da implantação de órgãos de apoio, dos quais uma função seria, precisamente, veicular informações que, de outra forma, não chegariam aos atores locais.

Bibliografia

Blakeley, E.J. (1994), Local Planning and Economic Development, Los Angeles, SAGE, Second edition.

Derycke, P.H., (1993), Le «local» dans l'analyse économique, dans À la recherche du «local» sous la direction de A. Mabileau, Paris, l'Harmattan.

Conseil économique du Canada (1989a), La relance locale : pour une approche communautaire du développement économique, Ottawa.

Conseil économique du Canada (1990), «Le développement local», Au courant, mars.

Lecoq, B. (1989), Réseaux et système productif régional : contenu portée et fondements théoriques du concept de réseau, C.R.E.R., Dossier n° 23, Université de Neuchatel.

Maillat, D., (1994), Comportements spatiaux et milieux innovateurs, dans Encyclopédie d'économie spatiale, concepts, comportements, organisations, sous la direction de J.P. Auray, A. Bailly, J.P. Derycke, J.M. Huriot, Paris, Economica.

OCDE (1987), Le développement économique et de l'emploi au niveau local, Note du Secrétariat, SME/ILE, avril.

Perrin, J.C. (1990), «Organisation industrielle : la composante territoriale», Revue d'économie industrielle, n° 21.

Plassard, F. (1988), Le projet de développement local dans la mutation économique et culturelle des sociétés industrialisées, Epsilon/ALDEA.

Proulx, M. U., (1995) Réseaux d'information et dynamique locale, éditions Grig, UQAC, Chicoutimi.

SADC de la Vallée de la Bastiscan (1994), Plan stratégique, Saint-Stanislas.

Szarka, J. (1990), «Networking and Small Firms», International Small Business Journal, vol. 8, n° 2.