

XXXI CONGRESO ALAS
03 a 08 de dezembro de 2017
Montevideo - Uruguay

GT 17 – Trabajo y Restructuración Productiva

**CADEIAS GLOBAIS DE VALOR NO CONTEXTO DO
EMPREENDEDORISMO E GOVERNANÇA URBANA**
**um novo enfoque à questão da precarização do trabalho no
capitalismo contemporâneo**

Simone Wolff
Universidade Estadual de Londrina – UEL

INTRODUÇÃO

Desde a liberalização da economia as corporações transnacionais têm recorrido a estratégias de offshore como meio de externalizar as atividades de suas cadeias produtivas para outros países, reconfigurando as antigas clivagens econômicas entre centro e periferia (Huws et al., 2009). Várias pesquisas têm demonstrado que este movimento é uma medida para escapar de altos salários, encargos sociais e conflitos trabalhistas, que são mais tradicionais nos países centrais (Silver, 2005). Neste contexto, as dinâmicas e arranjos institucionais dos sistemas produtivos e mercados de trabalho de cada país reverberam no domínio da divisão internacional do trabalho, ensejando formas disfarçadas de assalariamento que levam a processos de precarização de direitos e condições laborais em escala mundial.

Este texto visa contribuir com este debate teórico se valendo da perspectiva de cadeias globais de valor para revelar modos ocultos de emprego precário originários do novo grau de mobilidade que as empresas líderes globais ganharam desde a hegemonia do neoliberalismo no âmbito do comércio exterior. Esta proposição foca a questão da precarização do trabalho no capitalismo contemporâneo mediante uma metodologia que procura investigar as relações de emprego subordinadas a essas empresas, as quais se encontram dissimuladas pelas suas intermediações com os Estados, empresas e outras instituições públicas e privadas nacionais (Flecker, 2016; Alloatti, 2014; Huws et al., 2009; Wiemer, 2008).

Dentro desta perspectiva, a hipótese que se levanta é que essas relações são encobertas pelas políticas públicas voltadas ao desenvolvimento de sistemas produtivos e geração de emprego e renda que se colocam sob o rótulo do empreendedorismo e governança urbana. Isto porque a concepção de livre-iniciativa implícitas a estas políticas, paradoxalmente, esconde um novo modelo de relações casuais de salário emanado das cadeias globais de valor. O propósito é fornecer um percurso analítico que permita revelar configurações laborais características do atual padrão de internacionalização do capital não contempladas por essas políticas e, portanto, que passam ao largo do aparato de seguridade social; o que indica empregos precários.

Para tanto, tomar-se-á como objeto as políticas públicas de empreendedorismo e governança urbana direcionadas às Pequenas e

Microempresas (PME), objetivando identificar como estas escondem as suas conexões com as cadeias globais de valor e, por conseguinte, as relações de emprego que lhes são subordinadas. O foco nas PME foi delimitado em vista do entendimento de que as empresas deste porte vêm se configurando como um dos principais meios de fixação das práticas de offshore das empresas globais nos territórios nacionais (Wolff, 2013; Huws et al., 2009; Naretto; Botelho; Mendonça, 2004).

No Brasil, desde os anos 2000, a associação entre empreendedorismo e governança urbana vem sendo apresentada nos discursos oficiais, governamentais e empresariais, como a forma mais eficiente para dirimir os efeitos deletérios que a chamada globalização da economia trouxe aos mercados de trabalho das localidades que entraram em seu circuito (Gomes, Alves, Fernandes, 2013, Tapia, 2005). Nesta perspectiva, as PME ocupam um lugar central, já que são responsáveis por empregar mais de 52% da força de trabalho formal e responderem por mais de 40% da massa salarial do país, de acordo com o último Anuário do Trabalho publicado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2015).

A contínua evolução deste quadro na última década tem sido fomentada por várias políticas chanceladas pela ótica do empreendedorismo dirigidas à dinamização das PME, tais como incentivos fiscais e facilidades de acesso a financiamento, legislações diferenciadas para tributos e contratação de força de trabalho, além do fomento a parcerias com instituições privadas e centros de pesquisas voltados à inovação de empresas de pequeno porte (Gomes, Alves, Fernandes, 2013). Neste entendimento, o modelo de gestão pública baseado na governança urbana é visto como o mais adequado para agenciar a atuação do empreendedorismo.

Este modelo se alicerça nas parcerias público-privadas como meio para enfrentar o ambiente altamente competitivo instaurado pela globalização da economia visando ao desenvolvimento local. Diante disto, as administrações municipais, especialmente das cidades de médio porte com perfil econômico de prestação de serviços, vêm apostando em políticas que visam vendê-las como “cidades empreendedoras” na expectativa de atrair investimentos externos e, assim, efetivar o potencial que os pequenos empreendimentos adquiriram no atual cenário econômico do Brasil e do mundo.

O objeto de análise foram as PME do setor de software. Este setor foi escolhido em vista do seu caráter transversal aos vários sistemas produtivos para os quais as ações dessas políticas se dirigem: indústria, C&T, comércio, serviços, educação; sendo, por isto, considerado fator estratégico para alavancar a inclusão qualificada das empresas locais nas cadeias globais de valor (MITC, 2016; Freire, Brisolla, 2005). Dado os baixos custos com infraestrutura que o ramo de Tecnologia de Informação (TI) demanda, o fomento de suas atividades tem sido o principal expediente para fixar a imagem das cidades sem tradição de indústria como polos qualificados ao uso, inovação e comercialização dos pacotes tecnológicos das grandes empresas transnacionais e, assim, inseri-las em seu itinerário.

A metodologia apresentada mira a forma pela qual as políticas de empreendedorismo e governança urbana facultam as conexões das PME de software locais com as cadeias de valor globais do ramo de TI, visando evidenciar os vínculos de assalariamento subordinados às empresas globais que encabeçam estas cadeias. Além da introdução e considerações finais, o trabalho está dividido em três seções. A primeira fornece a perspectiva de cadeias de valor como metodologia de análise da precarização do trabalho no capitalismo contemporâneo. A segunda problematiza o objeto à luz do delineamento teórico-metodológico fornecido na primeira seção. A terceira analisa as políticas públicas voltadas ao fomento das MPE do setor de software buscando atestar a hipótese levantada.

A PRECARIZAÇÃO DO TRABALHO NA PERSPECTIVA DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

A análise de cadeias de valor foca-se no movimento de offshore, que se refere à transferência de toda a gama de atividades envolvidas para o fabrico e venda de um dado produto para fora dos países que sediam as empresas que detêm as patentes do seu design e tecnologias de produção, para fins de agregação de valor a este produto. Enquanto uma estrita cadeia produtiva de suprimentos é conduzida pelo produtor destas patentes, uma cadeia de valor é impulsionada pela sua compra, o que requer uma forma mais doméstica e integrada de agregação de valor ao produto final (Gereffi, 1999). Os diligentes

destas cadeias são os capitais transnacionais industrial e comercial, que se organizam de dois modos inter-relacionados: as cadeias conduzidas por grandes corporações industriais proprietárias destes pacotes de produção (*producer-driven chains*) e aquelas impulsionadas pelas redes varejistas internacionais, responsáveis por escoar a produção das primeiras (*buyer-driven commodity chains*).

Enquanto uma cadeia produtiva conduzida pelo produtor remete à clássica divisão internacional do trabalho assentada no fornecimento de commodities e montagem, pelos países periféricos, dos produtos finais das empresas estabelecidas nos países centrais, as cadeias globais de valor desenham uma divisão global do trabalho mais complexa. Isto porque necessitam de atividades coordenadas tanto no que tange ao manuseio dos bens de capital adquiridos dessas empresas, como aos serviços de apoio à venda dos seus produtos com vistas ao seu ajustamento às demandas dos mercados locais (Huws et al., 2009; Gereffi, 1999). Assim, se na primeira o expediente de offshore visa à realização do valor dos produtos acabados das empresas líderes globais mediante a expansão do seu mercado consumidor para os países periféricos, na segunda estes territórios também são concebidos como lócus de criação de valor (Sposito, Santos, 2012).

Logo, em contraste com uma cadeia produtiva tradicional, onde as relações comerciais das empresas dominantes com outros países se estabelecem através da estruturação vertical de atividades intermediárias de provisão de insumos e montagem dos produtos finais, uma cadeia global de valor é impulsionada por um conjunto de firmas formalmente independentes que funcionam como suas clientes. Enquanto tal, estas firmas deixam de representar despesas interpostas para a produção e consumo de produtos finais para se tornarem etapas de agregação e/ou maximização de valor dentro de um processo produtivo global de extração de mais-valia (Huws et al., 2009; Castillo, 2008; Dall'acqua, 2003). Em outras palavras, ao se transformarem em clientes das grandes empresas globais, essas atividades deixam de representar custos de produção para se converterem em etapas de valorização.

Como essas firmas-clientes se localizam nas franjas das cadeias de valor, visto que concernem a atividades de parametrização e comercialização, o contato direto com o consumidor final permite coletar informações que

colaboram ativamente para o incremento e compatibilização desses produtos às demandas específicas a cada região consumidora. Com isto, o consumidor final também se converte em “co-produtor de valor” (Krucken, 2009, p. 2), ampliando significativamente a envergadura do processo de valorização (Huws, 2011).

É assim que a constituição de cadeias globais de valor radicaliza o conceito de manufatura heterogênea de Marx (1983), que concerne à especialização geográfica da produção para fins de aumento da produtividade, nos mesmos moldes da divisão técnica do trabalho. Ou seja, a partir do entendimento de que quanto mais decomposto for um processo produtivo, mais valor é adicionado em cada operação, já que quanto mais a produção for dividida, mais se cria postos de trabalho produtivo (Huws et al., 2009).

Historicamente, o capital sempre lançou mão da manufatura heterogênea como forma de solucionar as recorrentes crises econômicas e conflitos sociais que vêm pari passu ao avanço do processo de industrialização em outros países (Silver, 2005). No presente, este movimento decorre da solução à intensa competitividade internacional ensejada pela abertura comercial e a onda de privatizações carreadas pelas políticas neoliberais na década de 1990. Privilegiadas por estas políticas, as grandes empresas globais passaram a buscar novas oportunidades de investimentos lucrativos de modo a absorver os excedentes de capital gerados pelas crises de sobreacumulação e superprodução oriundas do esgotamento do padrão de acumulação fordista (Harvey, 2005), o qual se assentava na proteção dos mercados de trabalho e de consumo nacionais ao comércio exterior.

A desregulamentação e isenção tributárias diligenciadas pela liberalização das fronteiras ao comércio internacional viabilizaram às megacorporações distribuir grande parte de seus processos a firmas nacionais que funcionam como intercessoras das suas atividades de apoio à comercialização, tanto para as regiões menos industrializadas dos seus países de origem como, sobretudo para os países periféricos (Pochmann, 2005). Estes últimos se colocam como os principais alvos das estratégias de offshore em vista da sua baixa densidade tecnológica e, por conseguinte, maior potencial de importação e de absorção de aplicações financeiras estrangeiras. Igualmente, por oferecerem um amplo contingente de força de trabalho mais barata e com

menor tradição sindical e de conflitos trabalhistas comparativamente aos países centrais (Silver, 2005).

É esta conjuntura que explica o novo contorno que a manufatura heterogênea ganhou na atualidade, marcada pelo predomínio das cadeias produtivas impulsionadas pelos pequenos compradores locais em detrimento das cadeias conduzidas pelos grandes produtores globais. Esta nova configuração de cadeia produtiva foi inspirada no modelo de organização do trabalho conhecido como Toyotismo, que se caracteriza pela produção enxuta e sob encomenda (*just in time*), o que passa pela terceirização de serviços que não se relacionam diretamente com os negócios da empresa. No âmbito deste quadro de análise, o *just in time* se refere à aquisição dos pacotes completos de produção das grandes empresas transnacionais por firmas autônomas externalizadas em outros países na forma de offshore.

O principal meio pelo qual os processos de offshore globais se urdem aos seus elos de produção locais são os investimentos estrangeiros diretos – IED permitidos pela desregulamentação das transações financeiras internacionais, que é o carro-chefe das políticas neoliberais (Cassiolato, Matos, Lastres, 2014; Chesnais, 1996). Daí a necessidade de incentivos governamentais fiscais, logísticos e financeiros que criem condições favoráveis à conexão dos sistemas produtivos nacionais aos padrões organizacionais e tecnológicos das empresas globais. São estas mediações institucionais que viabilizam as circunstâncias para a criação de firmas locais que possam funcionar como elos intermediários das cadeias globais de valor. Neste contexto, se engendra uma rede complexa e emaranhada de arranjos institucionais entre firmas locais e transnacionais, de tal modo que as barreiras entre o que é fornecedor, cliente ou, ainda, um novo tipo de salariado se tornam obscuras.

A abordagem de cadeias de valor pode auxiliar a revelar os links que caracterizam essas pequenas firmas como unidades avulsas dentro de “processos completos de produção” encabeçados pelas grandes empresas transnacionais em suas dinâmicas de desterritorialização (Castillo, 2008, p. 41). Ou seja, considerando-as como partes externalizadas de uma dada cadeia global de valor de maneira que cada uma constitui um nexo dentro de um circuito complexo e integrado de atividades que envolvem todas as etapas requeridas ao processamento e distribuição do produto final no mercado mundial.

Como se viu, dentro deste processo merecem destaque as atividades de apoio à sua comercialização e assistência técnica pós-venda já que são estas que conectam as empresas globais aos mercados nacionais. Como estas atividades extrínsecas se alocam no final desses processos globais de produção, são também as que demandam menos qualificação intensiva em P&D. Logo, as que empregam a força de trabalho mais barata destas cadeias (Wiemer, 2008).

Assim, diversamente das cadeias produtivas tradicionais, modeladas pela integração vertical da produção sob a liderança das chamadas empresas multinacionais, o domínio do mercado mundial ocorre hoje por meio de uma integração horizontalizada, embora não menos hierárquica, das atividades-meio necessárias ao fabrico do produto final, agora desprendidas e rearticuladas por corporações transnacionais na forma de “networks globais” (Dall’Acqua, 2003).

Com efeito, enquanto as multinacionais estabeleciam suas plantas produtivas nos territórios nacionais, as empresas transnacionais edificam a sua liderança de modo virtual, pois não se territorializam; irradiam-se pelo planeta de forma difusa e multilateral, extraindo mais-valia de modo universal (Idem). A reestruturação dessas corporações no formato de rede faculta a sua mobilidade em busca de novos investimentos lucrativos, o que obriga à remodelação institucional dos sistemas produtivos nacionais de modo a torná-los adequados ao aporte deste capital superavitário, sob pena de ficarem de se desconectarem da economia global.

A ascendência das cadeias globais de valor tem, portanto, levado à industrialização de serviços locais interpostos já que, como se viu, enquanto compradores dos pacotes completos de produção das empresas transnacionais, estes se convertem em partes dos seus processos globais de valorização. Um serviço de Call Center, por exemplo, quando deixa de ser uma atividade-meio no interior de uma grande empresa – isto é, uma atividade que não remete ao processamento do seu produto final, mas a um serviço de apoio à sua comercialização – para se tornar um negócio de escopo próprio, não onera mais como um custo de produção a esta empresa. Antes, se reconfigura como um elo de agregação de valor ao produto final, na medida em que expande as possibilidades de lhe adicionar inovações que incrementam o seu leque de produtos e, pois, o seu mercado de consumo. Ademais, otimiza demandas de suporte técnico e serviços derivados, o que incide sobre a produtividade da

empresa para a qual presta o seu serviço. Estes serviços igualmente contribuem para a realização do valor, pois, uma vez externalizados, as ferramentas operacionais, que antes pertenciam às empresas das quais se desprenderam, têm que ser compradas.

Dentro desta ótica, entende-se que as Micro e Pequenas Empresas (MPE) que operam com os pacotes de produção oriundos das empresas que encabeçam as cadeias globais de valor se colocam como as suas “empresas-mãos” (Castillo, 2008, p. 45). Ou seja, designam-se como trabalhos operacionais subordinados às “empresas-cabeça” (idem) das cadeias de valor, que são as detentoras das patentes dos equipamentos necessários para o desenvolvimento de suas atividades. É dentro deste processo de produção e consumo justaposto e virtual que se depreendem novas relações de assalariamento invisíveis, já que não são regulamentadas como tal, e sim como negócios juridicamente independentes.

Neste quadro, as políticas de empreendedorismo e governança urbana vêm sendo apresentadas nos discursos oficiais de governos e empresas como as mais adequadas para promover a inserção qualificada das empresas de pequeno porte na rota mercantil e financeira das cadeias globais de valor. Segundo este discurso, este modelo de gestão permite impulsionar o “desenvolvimento de estratégias de sobrevivência e busca de atividades com maior remuneração em um mercado de trabalho ainda fortemente marcado pelos baixos salários e pela precariedade das condições do trabalho assalariado” (Santos, 2012, p. 205).

No entanto, vários estudos demonstram que as prerrogativas dadas pela legislação brasileira às MPE, em consideração à sua condição desfavorável na estrutura de concorrência comparativamente às grandes empresas, têm oportunizado brechas para que negócios deste porte funcionem como um artifício para se burlar direitos trabalhistas e outros encargos sociais (Santos, Krein, Calixtre, 2012). A não obrigatoriedade de ter um registro de quadro de horários e de férias dos seus empregados, bem como de notificar entidades fiscalizadoras quanto à concessão de férias coletivas e, ainda, a dispensa do Livro de Inspeção do Trabalho, tem oportunizado o predomínio de contratos flexíveis de trabalho no interior das MPE, que é um indicador de precarização (Krein, Biavaschi, 2012; Druck, 2011).

As empresas de pequeno porte também são beneficiadas pelo princípio da fiscalização pedagógica, que as tornam praticamente imunes ao cumprimento das legislações trabalhistas, já que as infrações desta natureza são tratadas de maneira instrutiva quanto a estas regulamentações em detrimento de ações punitivas (Krein; Biavaschi, 2012). Ainda, especialmente depois de 2007, com a instituição da Lei Complementar nº 123/2006 do Estatuto Nacional das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte, que criou o Super Simples, vários impostos foram unificados e significativamente reduzidos, inclusive aqueles relativos aos encargos laborais, o que também concorre para facilitar a flexibilização das relações de emprego nos quadros das MPE (Krein; Biavaschi, 2012; Naretto, Botelho, Mendonça, 2004).

Deste modo, observa-se que a redução de impostos e o afrouxamento do cumprimento da legislação trabalhista têm sido eficientes para aumentar o quantitativo das empresas desse porte, porém, qualitativamente, tem ensejado empregos precários em vista da sua anexação dependente às cadeias globais de valor. A consequência para os mercados de trabalho nacionais é a generalização de terceirizações espúrias, subcontratações, contratos por projeto e de pessoa jurídica (PJ), entre outras formas de relações casuais de salário, isto é, sem seguridade social, que tornaram a precarização do trabalho um paradigma do capitalismo contemporâneo.

É com base neste percurso teórico-metodológico que se procurará evidenciar a relação de subordinação destes tipos de emprego no contexto de uma nova concepção de MPE, agora voltada à concretização das atuais estratégias de offshore das empresas-cabeça das cadeias globais de valor.

AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NA PERSPECTIVA DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

Viu-se que diante da reconfiguração das cadeias produtivas verticalizadas nos moldes de cadeias globais de valor horizontalizadas os governos nacionais tendem a incentivar expedientes de desregulamentação dos direitos trabalhistas como um meio de baratear os custos da força de trabalho e atrair os fluxos de capital estrangeiro liberalizado. Neste quadro, as políticas públicas voltadas aos sistemas produtivos e à geração de emprego e renda de cada país correm o risco de funcionarem como moeda de troca para captar investimentos externos

em detrimento do seu escopo fundamental de gerar empregos de qualidade e seguridade social, já que os baixos salários e a flexibilização da legislação trabalhista, aliados a incentivos fiscais, têm sido as principais fontes para atrair estes investimentos nos territórios nacionais (Wolff, 2013).

Este processo é agravado pelas recorrentes reestruturações produtivas que as grandes empresas nacionais realizam com vistas a se ajustarem aos padrões de qualidade, tecnológicos e organizacionais, das corporações que capitaneiam as cadeias globais de valor, no mesmo propósito de se manterem competitivas e granjearem possibilidades de inserção em suas networks.

Com a liberalização da economia, a conexão das empresas nacionais a essas networks globais ocorre mediante duas formas de investimento estrangeiro: as Novas Formas de Investimentos (NFI) e os Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) (Cassiolato, Matos, Lastres, 2014). O IED visa ao controle acionário, total ou parcial, de uma empresa nacional mediante táticas de joint ventures, portfólios, fusões etc. Geralmente, este tipo de investimento se dirige às empresas nacionais de grande porte, que possuem um maior potencial de exportação e internacionalização. Já as NFI referem-se ao controle de firmas nativas por empresas estrangeiras “prescindindo de capitais, por meio de acordos de licença, de assistência técnica, de franchising e da terceirização internacional” (Sposito, Santos, 2012, p. 24).

Logo, a principal via de entrada das NFI são as PME, uma vez que estes serviços são majoritariamente concernentes às franjas das cadeias globais de valor, relacionadas ao varejo de seus produtos, tais como design, customização e suporte à venda e pós-venda dos seus produtos finais. Neste sentido, é por meio das NFI que os negócios locais são postos na dupla condição de empresas-mãos e firmas-clientes das corporações transnacionais, pois a operacionalização de suas atividades requer a compra dos pacotes de produção oriundos das empresas investidoras. É desta forma que as pequenas firmas nacionais que recebem esse tipo de investimento estrangeiro se convertem em elos de valorização dos seus processos globais de produção, o que significa que o capital financeiro agora é parte medular deste processo.

Este enunciado se atesta no peso expressivo que as MPE atualmente detêm no cenário econômico nacional, seguindo uma tendência internacional. Em meados da década de 2000, as MPE do país somavam, juntamente com as

médias empresas, mais de 98% do total das empresas e quase 50% do PIB das economias desenvolvidas, empregando mais de 60% da força de trabalho no país (Sarfati, 2013, p. 17). Em 2010, apenas as MPE já representavam 97,5% dos estabelecimentos registrados na Relação Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho e Emprego (RAIS/MTE), sendo responsáveis por 40,4% dos empregos formais (Lorga, Opuszka, 2013).

Segundo dados do SEBRAE (2015), as MPE são as principais produtoras da riqueza relativa às atividades de comércio no Brasil, representando 53,4% do PIB deste setor, e 36,3% no setor de serviços, o que significa mais de um terço da produção nacional, enquanto o PIB da indústria perfaz 22,5%, se aproximando das médias empresas, que detém 24,5%. Em 2011, as MPE abarcavam 98% e 99% do total de empresas formalizadas nas atividades de serviços e de comércio, respectivamente, e geraram 27% do valor adicionado do conjunto destas atividades, enquanto a indústria totalizava 7,8%. Em 2014, as empresas deste porte eram responsáveis pela geração de 44% dos empregos formais em serviços e aproximadamente 70% dos empregos vinculados ao comércio, totalizando cerca de 50% do emprego formal no país (SEBRAE, 2014, p. 7).

Em vista destes dados, o foco das políticas públicas para as MPE vem se ampliando com vistas a melhor explorar o seu potencial de captação de investimentos estrangeiros (Naretto, Botelho, Mendonça, 2004, p. 109). Tradicionalmente direcionadas ao chamado “empreendedor estilo de vida”, isto é, pequenos negócios voltados à satisfação de necessidades básicas de indivíduos e famílias (cabeleireiros, jardinagem, padarias, oficinas mecânicas e vendas de bairros etc.), essas políticas agora também passaram a prever os chamados “empreendedores inovadores” (Gomes, Alves, Fernandes, 2013).

Os empreendedores inovadores se caracterizam por “gerar um alto impacto no crescimento econômico movendo a economia para produtos e serviços com maior valor agregado” (idem, p.19). Neste entendimento, a concepção tradicional de pequenos empreendimentos é vista como insuficiente para se forjar este novo perfil de empreendedor, uma vez que as suas ações visam, por um lado, a exploração das economias de escala, o que leva à concentração das atividades vinculadas ao ramo industrial, e, por outro, a

programas compensatórios à tendência de déficit de emprego formal decursiva da parcela de trabalhadores não absorvida neste seguimento.

Já a concepção de empreendedor inovador visa alavancar a transição de uma economia movida por fatores de produção, caracterizada pela produção de commodities e de produtos e serviços com baixo valor agregado, para o “estágio movido pela inovação” (Sarfati, 2013, p. 19). Este estágio seria aquele capaz de criar as condições que qualificam a inserção dos pequenos negócios locais com potencial de inovação às cadeias globais de valor. A finalidade das políticas com foco no empreendedorismo inovador é sintonizar o desenvolvimento local com o padrão de competitividade da globalização econômica. Com isto, espera-se criar negócios mais competitivos e empregos mais qualificados, capazes de alavancar as economias locais e, assim, beneficiar todo o seu entorno (idem).

Os chamados sistemas produtivos de inovação, definidos como um complexo de organizações articuladas com o fim de gerar competência para adotar, modificar e difundir novas tecnologias, são fundamentais para se criar um ambiente propício ao florescimento deste novo empreendedorismo (IBMEC, 2016; Gomes, Alves, Fernandes, 2013). Esta perspectiva alinha-se ao modelo de gestão pública baseado no paradigma da governança, que se assenta na parceria entre o setor público, o setor privado e a sociedade civil como meio de fomentar essa ambiência.

A governança de um sistema de inovação é estruturada sobre a interação entre Estado, empresas, investidores públicos e privados, instituições de pesquisa e empreendedores inovadores. O Estado se incumbem da formulação, implementação e gestão de políticas de captação de recursos para o desenvolvimento de projetos inovadores. As empresas e instituições financeiras privadas, são responsáveis pelo investimento em projetos com potencial inovador. Os centros de pesquisa são encarregados pela concepção e desenvolvimento destes projetos. E, por fim, os empreendedores inovadores, geralmente alocados em MPE, se ocupam com a execução e comercialização dos produtos resultantes desses projetos (IBMEC, 2016).

Neste contexto, as PME ganham um papel estratégico por oferecerem uma estrutura atrativa aos investimentos externos. Ou seja: “i) produção flexível, algo bastante atrativo para indústrias com demanda ou oferta sazonal; ii) possíveis reduções de custo de produção em indústrias intensivas em trabalho;

iii) proximidade com os mercados em indústrias nas quais é importante estar perto do consumidor; iv) acesso à terra e a outros recursos naturais chave; v) marketing de responsabilidade social; e vi) produtos únicos” (DAI Brasil/SEBRAE/Funcex, 2006, p. 12).

Dentro desta pauta, as ações primordiais para o fomento do novo perfil de MPE são os investimentos em pesquisas voltadas ao incremento dos pacotes tecnológicos adquiridos das empresas globais, a qualificação para o manuseio destas tecnologias, facilidades ao financiamento destas inovações, além de programas de internacionalização dos pequenos negócios nacionais por meio de atração de venture capital e outras formas de investimentos estrangeiros (idem). Nesta perspectiva, tributos com importação e exportação, bem como encargos sociais e trabalhistas, são considerados obstáculos ao aporte desses investimentos e, portanto, à aquisição de tecnologias avançadas capazes de impulsionar a constituição de um sistema de inovação (Gomes, Alves, Fernandes, 2013).

Observa-se, assim, que a despeito de o discurso da governança apresentar o novo empreendedorismo como uma cultura e política capazes de mitigar a evidente deterioração dos mercados de trabalho nacionais causada pelo neoliberalismo, contraditoriamente se engaja a este, visto que se vale da abertura ao capital estrangeiro como uma estratégia basilar ao seu escopo. Ademais, concorre para esconder relações de assalariamento subordinadas às empresas-cabeça das cadeias globais de valor, pois as responsabilidades com a contratação da força de trabalho necessária à operacionalização das atividades inovadoras recaem sobre os seus elos intermediários, agora externalizados às MPE nacionais.

É a partir desse quadro analítico que se buscará evidenciar as relações de assalariamento nas MPE de software nacionais subordinadas às cadeias globais de valor de Tecnologia de Informação, facultadas pelo novo tipo de empreendedorismo postulado pelo modelo de governança urbana. Tal perspectiva busca evidenciar os arranjos institucionais que fomentam as diferentes etapas desta cadeia.

GOVERNANÇA URBANA E MPE INOVADORAS NA PERSPECTIVA DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR DE TI

Viu-se que, no ambiente competitivo das cadeias globais de valor, as habilidades gerenciais que permitem promover a conexão do conjunto das suas atividades dispersas no planeta como elos conexos de um processo de valorização adquiriram um papel fundamental. Ainda, que o novo modelo de gestão dos sistemas produtivos nacionais, calcado nos princípios da governança e do empreendedorismo inovador, é o mais adequado para promover essa conexão, pois prevê a internacionalização das MPE na forma de empresas-mãos das empresas-cabeça das cadeias globais de valor. Já as condições técnicas de conexão são proporcionadas pelas Tecnologias de Informação (TI), dada a sua capacidade de se capilarizar pelas várias unidades espalhadas destas cadeias integralizando-as dentro de um processo global de valorização (Dong, Xu, Zhu, 2009).

Assim, os meios de conexão entre as empresas-cabeça e empresas-mãos de um processo global de produção perfazem os pacotes de produção pertencentes a uma cadeia de valor de TI. Estes pacotes referem-se a softwares especificamente desenvolvidos para este fim, a partir das plataformas digitais de propriedade das grandes transnacionais de TI. Por ser um pré-requisito para o funcionamento dessas plataformas, o software tem uma aplicabilidade medular aos processos de informatização, sendo, por isto, um setor-chave do ramo de TI (Roselino, 2006; Freire, Brisolla, 2005).

Deste modo, o software é uma ferramenta operacional que incide diretamente na produtividade e, pois, na valorização dos processos globais de produção, uma vez que quanto mais os seus elos intermediários em outros países forem integrados, menor é o tempo para o produto final chegar aos vários mercados em que atuam. Esta seção procurará demonstrar que essa lógica de cadeias globais de valor também se aplica aos produtos e serviços do ramo de TI em suas relações com as MPE do setor de software.

Os principais setores do ramo de TI são: software, hardware, semicondutores e microeletrônica, e infraestrutura (MCTI, 2012). O setor de software se ocupa do desenvolvimento de programas de computador sob encomenda, desenvolvimento e licenciamento de programas de computador customizáveis e não customizáveis, consultoria em tecnologia da informação,

suporte técnico e manutenção de equipamentos e de outros serviços de TI (CNAE-IBGE, 2016). Dentre estas, as atividades de desenvolvimento e customização de softwares são as responsáveis pela parametrização dos produtos das empresas-cabeça de TI de acordo com as demandas industriais e varejistas de cada país. Geralmente, estas atividades são desenvolvidas por MPE locais.

Dada a sua transversalidade e capacidade técnica de se encadear com outros setores da economia (bancos, energia, comunicação e mídia, segurança, agronegócio, petróleo e gás etc.), desde meados dos anos 1990, a cadeia de TI foi colocada como área prioritária para o desenvolvimento nacional. Dentro da Estratégia Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação, vinculada ao Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (ENCTI/MCTI), os investimentos nas áreas consideradas prioritárias visam consolidar e ampliar a competitividade do país através de ações e investimentos voltados a setores de alta densidade tecnológica (MCTI, 2016a).

Neste plano, a indústria de TI é definida como uma das áreas “portadoras de futuro”, junto com as indústrias farmacêuticas, de petróleo e gás, de defesa e aeroespacial, e de pesquisas vinculadas à economia verde e energia limpa. Estas áreas são entendidas como aquelas que “envolvem as cadeias mais importantes para impulsionar a economia brasileira”, em vista das oportunidades que apresentam para a soberania nacional e para o desenvolvimento de infraestrutura e do aparato científico-tecnológico necessários para garantir a inserção competitiva do país na economia internacional (MCTI, 2012, p. 54).

Neste sentido, a cadeia de TI é concebida como estratégica por viabilizar a integração das firmas nacionais de base tecnológica aos mercados internacionais. O foco nestas empresas deve-se ao entendimento de que suas estruturas ainda são bastante “frágeis e segmentadas”, visto que as “capacitações próprias iniciais de empresas nascentes ainda dependem do conhecimento individual, em geral obtido por meio de experiência prévia em pesquisas nas universidades e nos institutos de pesquisa locais” (Naretto, Botelho, Mendonça, 2004, p. 79). Este problema é avaliado como o principal gargalo para a formação dos sistemas produtivos de inovação que, como se viu, atualmente, são a grande aposta para angariar o desenvolvimento científico-tecnológico do país, pois “inibe o aprendizado interativo entre firmas e o

desenvolvimento tecnológico compartilhado, baseado em trocas de conhecimento tácito” (Idem). Ou seja, inibe justamente aquilo que oportuniza possibilidades de inovação.

Neste contexto, o setor de software é visto como crucial para sanar o problema da integração, já que é a atividade responsável por promover a conexão de sistemas operacionais intra e inter-firmas. Por isto, conta com políticas públicas específicas para o seu fomento. Estas políticas são geridas pela Associação para a Promoção da Excelência do Software Brasileiro – Softex, entidade instituída em 1997, exclusivamente para desenvolver ações para “a melhoria da competitividade da Indústria Brasileira de Software e Serviços de TI (IBSS), bem como a disponibilidade de recursos humanos qualificados, tanto em tecnologias como em negócios” (Softex, 2016a).

Mais recentemente, em 2012, foi criado o Programa Estratégico de Software e Serviços de Tecnologia da Informação, o “Brasil Mais TI”, também gerido pela Softex, com a missão de “desenvolver os ecossistemas digitais de software e serviços de TI em vários setores competitivos e estratégicos da economia brasileira, integrando ações de apoio financeiro e capitalização (subvenção econômica, venture capital, etc.), compras governamentais e encomendas estratégicas vinculadas a eles” (MCTI, 2012, p. 99). Com isto, foram designadas linhas exclusivas de créditos, investimentos e incentivos fiscais para o setor.

Dentre estas, destacam-se o Programa para o Desenvolvimento na Indústria Nacional de Software e Serviços de Tecnologia da Informação (PROSOFT) e a Lei do Bem. O primeiro estabelece uma linha de financiamento, via BNDES, objetivando o “fortalecimento de empresas nacionais por meio de apoio a investimentos produtivos, inovação, processos de consolidação e internacionalização empresarial”, através da “atração de empresas multinacionais que posicionem o Brasil em suas estratégias globais de desenvolvimento, com agregação significativa de valor local e/ou exportação a partir do País” (Softex, 2016b). Já a Sali “estabeleceu incentivos fiscais a pessoas jurídicas que realizarem ou contratarem pesquisa e desenvolvimento de inovação tecnológica” e, ainda, “incentivos fiscais específicos a empresas relacionados a dispêndios efetivados em projeto de pesquisa científica e

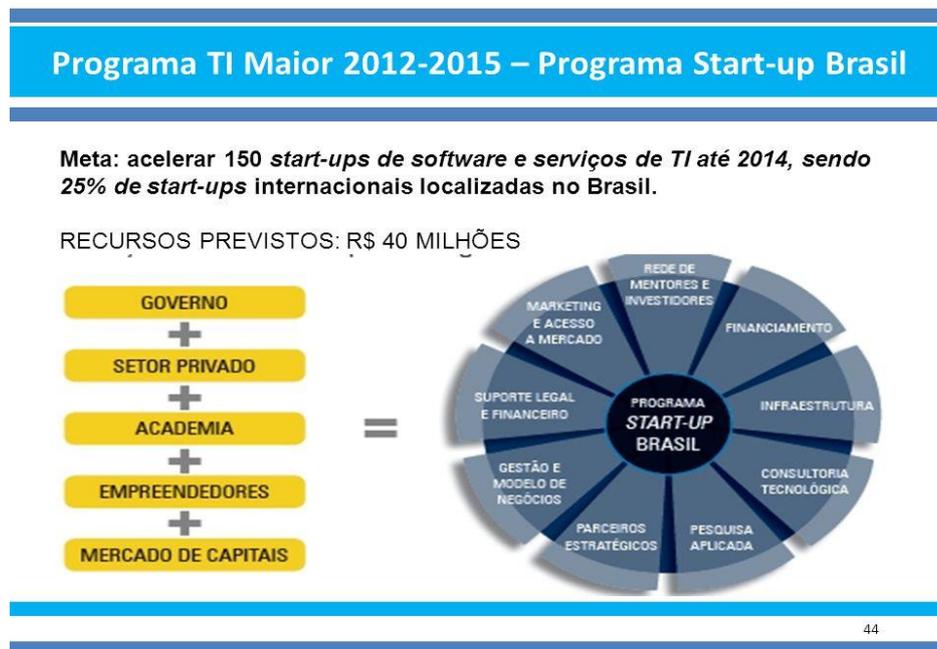
tecnológica e de inovação tecnológica a ser executado por instituições científicas e tecnológicas” (MCTI, 2016b).

Observa-se, portanto, que tais ações visam ao fomento do empreendedorismo inovador sob o arrimo do modelo de governança, já que se embasa nas parcerias público-privadas como principal meio para franquear o acesso dos territórios nacionais às empresas globais.

Nesta perspectiva, a Softex lançou o projeto Governança em Rede com o propósito de promover a melhoria da coordenação de suas redes de parceiros visando a uma maior convergência entre seus objetivos. Para tanto, prevê a criação de um “ambiente político/institucional/legal, econômico e cultural” propício a receber investimentos do setor privado que oportunizem a inserção internacional da indústria brasileira de software (Softex/Fundação Dom Cabral, 2015, p. 8). A governança é, assim, compreendida como o método mais adequado para atingir esta meta. Já o empreendedorismo inovador é ação que visa a favorecer a “valorização de pessoas, novas tecnologias e modelos de negócios, como base para o desenvolvimento e crescimento do setor de TI” (idem, p. 16). Tal projeto está situado no âmbito do programa “Brasil TI Maior”, que visa “posicionar o Brasil como um player global no setor de TI, com produtos e serviços de alto valor agregado”, capazes de destacar o país como um polo de inovação na América Latina (Oliveira, 2012, p. 19).

O principal público alvo dessas políticas são as MPE de até dois anos de funcionamento que tenham propostas inovadoras para produtos e serviços em TI. Estas MPE são denominadas de *startups*. O fomento a empresas com este perfil ocorre através do programa Start-Up Brasil, também vinculado à Softex-TI Maior. O objetivo deste programa é arregimentar, por meio de chamadas públicas coordenadas pela Softex, investidores aptos a se tornarem parceiros “aceleradores” deste modelo de negócios, o que inclui os bancos nacionais e internacionais, como o BNDS e o BID (Start-Up Brasil, 2016b). O parceiro “acelerador” é concebido com “um agente fortemente orientado ao mercado, geralmente de origem privada e com capacidade de investimento financeiro, que tem a função de direcionar e potencializar o desenvolvimento das startups” (Idem). Como contrapartida, as parceiras aceleradoras ganham o direito de participação acionária nas startups em que investem.

A governança, portanto, alicerça o modelo de operação para a captação destes recursos, o que passa pela “criação e gestão de um ecossistema de apoio à inovação (mentores, consultores, serviços de negócio) e apoio financeiro para os empreendedores inovadores selecionados através de agências de fomento” (Oliveira, 2012, p. 23); como é possível ver no quadro abaixo.



Fonte: MCTI-TI Maior, 2012.

Neste quadro, as MPE de software podem ser imputadas como startups, pois, além de o seu escopo de negócio ser diretamente relacionado à inovação tecnológica, especialmente aquela relacionada às tecnologias de conexão de sistemas produtivos, também são mais afeitas a se internacionalizarem do que as empresas deste porte orientadas pelo modelo tradicional, já que os seus produtos são intangíveis e trafegam por meio de infovias, ou seja, não enfrentam problemas de escala. Por isto, as startups de software necessitam de menos investimentos em logística e infraestrutura para funcionarem do que as empresas que lidam com produtos tangíveis. Isto as tornam especialmente interessantes à atração de parceiros aceleradores, o que explica a necessidade de haver políticas públicas distintas para os pequenos negócios desse setor.

Os produtos e serviços das startups de software são desenvolvidos com base nas plataformas tecnológicas adquiridas das empresas-cabeça das cadeias globais de valor de TI, tais como Microsoft, Java, Oracle etc., que são

consignadas de modo virtual. Deste modo, a análise de uma cadeia global de TI se inicia nas empresas que detêm a propriedade do direito de uso desses produtos e serviços, aqui chamadas de empresas-cabeça, dado que são estes que conectam e coordenam os vários processos inseridos nos subconjuntos necessários à formação de valor. Sendo assim, a Microsoft, por exemplo, pode ser considerada como uma empresa-cabeça da cadeia de valor de software.

Com efeito, a Microsoft, mantém uma holding no Brasil especialmente para desenvolver este tipo de parceria, a Acelera Partner, cujo objetivo é “desenvolver e fortalecer a gestão das startups para prepará-las para rodadas subsequentes de investimento junto a fundos de capital de risco brasileiros e/ou internacionais, além de ajudar a iniciar o processo de globalização” (Microsoft, 2016). Estas startups podem ser tanto nacionais como estrangeiras que pretendem se estabelecer no país. A Microsoft também é uma parceira aceleradora do programa Start-Up Brasil e, desde a sua fundação, participa ativamente das suas chamadas públicas, sempre obtendo êxito.

A contrapartida ao capital investido para o apoio à internacionalização das startups selecionadas por meio de chamadas públicas é que os projetos financiados contemplem “alguma necessidade dos investidores da Microsoft e que tenham pelo menos um produto que use as tecnologias da Microsoft” (Teixeira, 2013). Tal contrapartida revela, portanto, a subordinação dessas startups às empresas-cabeça das cadeias de valor de TI, pois significa que os produtos dessas MPE têm que ser inovados a partir das plataformas tecnológicas de propriedade da Microsoft. Com isto, estes projetos ficam restritos a serviços de parametrização e customização de seus softwares, encomendados por outras firmas, geralmente maiores, tais como bancos, supermercados e outras cadeias varejistas. É desta forma que as startups financiadas pela Microsoft se caracterizam como pontos de venda locais dos produtos finais da sua cadeias global de valor.

São estes softwares que incidem na produtividade das cadeias de valor de outras empresas globais, já que otimizam as atividades necessárias para a venda de seus produtos nos mercados locais (através de sistemas de estoque e distribuição, caixa fiscal, assistência técnica etc.), além de facultar a sua parametrização aos padrões de consumo, legislações e outras especificidades

institucionais destas localidades. Via de regra, estes serviços são fornecidos mediante demanda (just in time), e realizados dentro de projetos específicos.

Por comportar a força de trabalho mais qualificada dentro dos elos intermediários das cadeias de valor de TI, geralmente, estas funções são alocadas em MPE (Ferreira, 2014; Wolff, 2013), onde, como visto na seção anterior, há grande predomínio de contratos de trabalho flexíveis, além de maior uso do recurso de Pessoa Jurídica (Ferreira, 2014; Sanches, 2014).

É assim que as pequenas firmas locais de software que estabelecem parcerias com as empresas aceleradoras de TI se configuram como suas empresas-mãos, pois, ao cumprirem a função de agregar inovações incrementais aos seus pacotes tecnológicos, caracterizam-se como atividades interpostas aos clientes-usuários finais de suas cadeias de valor.

Este novo prospecto dado às PME de software, junto com os baixos investimentos logísticos necessários para o seu funcionamento, tornam os pequenos negócios deste setor especialmente interessantes para as cidades que têm sua economia assentada no setor de comércio e serviços, que perfazem a maioria dos municípios dos países cujo desenvolvimento é alicerçado na importação de produtos de alto valor agregado e na exportação de commodities, tal como o Brasil. Como esses municípios usualmente contam com um setor de comércio e serviços estruturado em vista de suas funcionalidades ao entorno agrário, o caminho para alavancar o desenvolvimento local tem sido o redirecionamento desta estrutura para o fomento de setores econômicos alternativos. Ou seja, aqueles cujos ciclos de produto estejam em ascensão, como é o caso do setor de software (Wolff, 2013; Silver, 2005), lembrando que este setor também é interessante por demandar poucos investimentos logísticos.

Assim, nas localidades baseadas na economia de serviços é onde o modelo de governança se revela profícuo, pois a sua metodologia visa, justamente, agenciar a qualificação dos negócios locais na perspectiva do empreendedorismo inovador de maneira a torná-los aptos a receberem demandas diversificadas de comércio e prestação de serviços e, assim, atrair investimentos externos. Este é o motivo pelo qual os antigos municípios satélites das grandes manufaturas agrícolas vêm adotando o modelo de governança urbana (Wolff, 2013).

Neste ambiente, as startups de software se mostram especialmente vantajosas para atrair esses investimentos, em particular para as cidades de médio porte, já que estas têm um peso econômico e mercado consumidor maior do que as pequenas cidades no que tange à absorção de produtos inovadores. Como os seus produtos podem trafegar virtualmente, o fato de essas cidades serem distantes dos grandes centros não representa problema para o escoamento da produção, o que também torna o setor de software notadamente interessante para atrair investimentos externos.

É assim que, no cenário em tela, as administrações das cidades de médio porte têm mobilizado esforços para torná-las vendáveis ao capital estrangeiro oriundo das cadeias de valor de TI, particularmente no que se refere ao setor de software, através de políticas orientadas pelo modelo de governança e empreendedorismo urbano. Explica-se, assim, a criação de Arranjos Produtivos Locais (APL), entre outras formas de fomento à constituição de aglomerados de MPE voltadas às atividades intensivas em TI, tais como os programas “cidade digital” e “cidade empreendedora”.

Já pelo ângulo dos investidores parceiros, estas cidades são oportunas por contarem com um mercado de trabalho tão qualificado ao incremento de seus pacotes de produção quanto os grandes centros industriais, porém com uma média salarial bem mais baixa (Salariômetro/FIPE, 2016). Igualmente, por poderem se valer dos contratos flexíveis de trabalho e das isenções com encargos trabalhistas dadas às MPE nacionais. Cenário este que enseja novas formas de precarização do trabalho nas localidades que entram em seu circuito.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A metodologia de cadeias globais de valor permitiu analisar as novas formas de precarização do trabalho a partir da reorganização da divisão internacional do trabalho, dentro da hierarquia centro-periferia estabelecida pelas políticas neoliberais. O cerne desta análise se concentra no grau de subordinação das atividades decompostas dessas cadeias às suas empresas-cabeça, e como estas se fixam nas localidades em que aportam. Viu-se que as prerrogativas institucionais dadas as PME se mostram convenientes como uma das portas de entrada dos investimentos financeiros oriundos dessas

corporações transnacionais nos espaços nacionais, sem que tenham que arcar com ônus trabalhistas.

Com isto, as MPE que captam esses investimentos se convertem em coadjuvantes no processo de valorização de seus pacotes de produção, já que o seu incremento é fundamental não só para tornar vendáveis aos consumidores finais os produtos derivados destes pacotes, mas porque tais inovações agregam valor a estes produtos por meio da sua parametrização e customização de acordo com as demandas dos mercados locais. Neste sentido, essas MPE funcionam como as empresas-mãos das empresas-cabeça das cadeias globais de valor, ensejando novas formas de assalariamento que se encontram disfarçadas pelas políticas de governança e empreendedorismo inovador.

É assim que a metodologia de cadeias globais de valor se soma aos estudos que se preocupam com a questão da precarização do trabalho no capitalismo contemporâneo ao colocar em perspectiva os novos arranjos político-institucionais que abrem oportunidades para que os investimentos estrangeiros liberalizados concorram para alargar, ao invés de dirimir, a tendência histórica do Brasil em aportar empregos precários.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALLOATTI, Magali. A multidimensionalidade da imigração boliviana em São Paulo: perspectivas das cadeias globais como estratégia de análise. *Revista PerCursos*. Florianópolis, v. 15, n.28, p. 257 – 284. jan./jun. 2014.
- CASSIOLATO, J. E., MATOS, M. P., LASTRES, H. M.M. (Orgs). *Desenvolvimento e Mundialização: O Brasil e o Pensamento de François Chesnais*, Rio de Janeiro: E-papers, 2014.
- CASSIOLATO, J. E.; ZUCOLOTO, G.; TAVARES, J. M. H. Empresas transnacionais e o desenvolvimento tecnológico brasileiro: uma análise a partir das contribuições de François Chesnais. In: CASSIOLATO, J. E., MATOS, M. P., LASTRES, H. M.M. (Orgs). *Desenvolvimento e Mundialização: O Brasil e o Pensamento de François Chesnais*, Rio de Janeiro: E-papers, 2014.
- CASTILLO, J. J. Las fábricas de software en España. Organización y división del trabajo: el trabajo fluido em la sociedad de la información. In: *Política & Sociedade, Revista de Sociologia Política*, Florianópolis-SC, v. 7, n. 3, p. 35-108, outubro de 2008.
- CHESNAIS, F. *A Mundialização do Capital*. São Paulo: Xamã, 1996.
- CLASSIFICAÇÃO NACIONAL DE ATIVIDADES ECONÔMICAS – CNAE/IBGE. *Atividades dos Serviços de Tecnologia Da Informação*. Disponível em <<http://cnae.ibge.gov.br/busca-online-cnae.html?view=grupo&tipo=cnae&versao=9&grupo=620>>. Acesso em maio 2016.
- DAI BRASIL/FUNCEX/SEBRAE. *Internacionalização das Micro e Pequenas Empresas: oportunidades sugeridas pela experiência internacional (Relatório Final)*. Brasília: SEBRAE, 2006. Disponível em <http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/E

- [FF1F117F3D42C9183257546007523BF/\\$File/NT0003DBDE.pdf](#)>. Acesso em out. 2016.
- DALL'ACQUA, C. T. B. Competitividade e Participação: Cadeias Produtivas e a definição dos espaços econômicos, global e local. São Paulo: Annablume, 2003.
- DONG, S.; XU, S. X.; ZHU, K. X. Information Technology in Supply Chains: the value of IT-Enabled Resources Under Competition. *Information Systems Research*, Catonsville-EUA, v. 20, n. 1, March 2009, pp. 18–32.
- FERREIRA, L. A. S. Políticas públicas de desenvolvimento, emprego/renda e incentivos aos pequenos negócios no setor de tecnologia da informação: quais as consequências para o mercado de trabalho do município de Londrina? 155p. Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual de Londrina (UEL). Londrina, 30 de maio de 2014.
- FLECKER, J. (Org.). *Space, Place and Global Digital Work*. London-UK: Palgrave Macmillan, 2016.
- FUNDAÇÃO INSTITUTO DE PESQUISAS ECONÔMICAS – FIPE. Salariômetro. Mercado de Trabalho e Ações Coletivas, Boletim de dezembro/2016. Disponível em <http://www.salarios.org.br/boletim/boletim_2016_12.pdf>. Acesso em nov. 2016.
- FREIRE, E.; BRISOLLA, S. N. A Contribuição do Caráter “Transversal” do Software para a Política de Inovação. *Revista Brasileira de Inovação*, Rio de Janeiro, FINEP, v. 4, n. 1, p. 97-128, Jan./Jun. 2005. Disponível em <<http://ocs.ige.unicamp.br/ojs/rbi/article/view/282>>. Acesso em maio 2015.
- GEREFFI, G. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, Amsterdam - Netherlands, n. 48. p. 37–70, 1999. Disponível em <http://openscienceasap.org/wp-content/uploads/2013/10/Gereffi_1999_Commodity-chains1.pdf>. Acesso em jul. 2016.
- GOMES, M. V. P.; ALVES, M. A.; FERNANDES, R. J. R (Orgs). Políticas Públicas de Fomento ao Empreendedorismo e às Micro e Pequenas Empresas. São Paulo: Programa Gestão Pública e Cidadania, 2013. Disponível em <http://ceapg.fgv.br/sites/ceapg.fgv.br/files/u26/politicas_publicas_de_fomento_ao_empreendedorismo_e_as_micro_e_pequenas_empresas_alta.pdf>. Acesso em ago. 2016.
- HARVEY, D. O Novo Imperialismo. São Paulo: Loyola, 2005.
- HUWS, U.; DAHLMANN, S.; FLECKER, J.; HOLTGREWE, U.; SCHÖNAUER, A; RAMIOUL, M.; GEURTS, K. Value chain restructuring in Europe in a global economy. Leuven - Brussels: Katholieke Universiteit Leuven. Higher institute of labour studies, 2009.
- IBMEC – Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais. Sistema Nacional de Inovação (SNI). Disponível em <<http://ibmec.org.br/informe-se/sistema-nacional-de-inovacao-sni/>>. Acesso em set. 2016.
- KRUCKEN, L. Análise da cadeia de valor como estratégia de inovação. Dom (Fundação Dom Cabral), Nova Lima – MG, v. 9, p. 30-37, 2009. Disponível em <http://www.gestaoebt.com.br/blog/wp-content/uploads/2010/08/Artigo_Analisando-a-cadeia-Valor_jul2009.pdf>. Acesso em jul. 2015
- KREIN, J. D.; BIAVASCHI, M.. Condições e Relações de Trabalho no Segmento Das Micro E Pequenas Empresas. In: SANTOS, A. L.; KREIN, J. D.; CALIXTRE, A. B. (Orgs.). *Micro e pequenas empresas: mercado de trabalho e implicação para o desenvolvimento*. Rio de Janeiro: IPEA, 2012.
- LORGA, M. A.; OPUSZKA, P. R. Políticas Públicas para Micro e Pequenas Empresas no Brasil: uma vertente para novas perspectivas. In: XXII Encontro Nacional do CONPEDI/UNICURITIBA: 25 anos da Constituição Cidadã - os atores sociais e a concretização sustentável dos objetivos da República. Curitiba. Anais... Florianópolis: FUNJAB, 2013. p. 423-449. Disponível em <<http://www.publicadireito.com.br/artigos/?cod=28f248e9279ac845>>. Acesso em nov. 2016.
- MCTI. Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação. Estratégia Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação 2016-2019. Brasília: Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação, 2016a.

_____. Lei do Bem é importante estímulo à inovação, mas precisa ser aperfeiçoada, diz secretário. Brasília: Ascom/MCTIC, 2016b. Disponível em <http://www.mcti.gov.br/noticia/-/asset_publisher/epbV0pr6elS0/content/lei-do-bem-e-importante-estimulo-a-inovacao-mas-precisa-ser-aperfeicoada-diz-secretario>. Acesso em dez. 2016.

_____. Estratégia Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação 2012 – 2015: balanço das atividades estruturantes 2011. Brasília: Secretaria Executiva do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação, 2012. Disponível em <http://www.mct.gov.br/upd_blob/0218/218981.pdf>. Acesso em jun. 2016.

MICROSOFT News Center Brasil. Acelera Partners abre processo de seleção de startups no Rio de Janeiro. Microsoft News Center Brasil, 26 mar. 2014. Disponível em <<https://news.microsoft.com/pt-br/acelera-partners-abre-processo-de-selecao-de-startups-no-rio-de-janeiro/#sm.0000wl0hipuavew810dz2hvc5frdy#rkwDf4dJXcm1fYMb.97>>. Acesso em nov. 2016.

MICROSOFT Participações. Home: Sobre a Microsoft Participações. Microsoft Participações, s/d. Disponível em <<https://www.microsoft.com/brasil/acelera/>>. Acesso em nov. 2016.

NARETTO, N.; BOTELHO; M. R.; MENDONÇA; M. A trajetória das políticas públicas para pequenas e médias empresas no Brasil: do apoio individual ao apoio a empresas articuladas em arranjos produtivos locais. IPEA - Planejamento e Políticas Públicas, n. 27, jun./dez. 2004.

OLIVEIRA, M. A. B. Programa Estratégico de Software e Serviços de Tecnologia da Informação, o “TI Maior” – MCTI. Brasília: MCTI/Secretaria de Política de Informática, 2012. Disponível em

<http://www.fieb.org.br/Adm/FCKimagens/file/FIEB/Apresentacoes_TI/8-Marcelo%20Lan%C3%A7amento%20TI%20Maior%2023112012%20Salvador.pdf>.

Acesso em out. 2016.

POCHMANN, Marcio. O emprego na globalização: a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu. São Paulo: Boitempo, 2005.

ROSELINO JR, J. E. Panorama da indústria brasileira de software: considerações sobre a política industrial. In: DE NEGRI, J. A.; EKUBOTA, L. C (Orgs.). Estrutura e dinâmica no setor de serviços no Brasil. Brasília: IPEA, 2006.

SANCHES, W. Micros, Pequenas e Médias empresas na cadeia de valor de Software: Um estudo sobre as empresas de Londrina-Pr. 86p. Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual de Londrina (UEL). Londrina, 11 de maio de 2015.

SARFATI, G. Políticas Públicas de Empreendedorismo e de Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs): o Brasil em perspectiva comparada. In: PEINADO, M. V. G.; ALVES, M. A.; FERNANDES, R. J. R. (Orgs.). Políticas Públicas de Fomento ao Empreendedorismo e às Micro e Pequenas Empresas. São Paulo: Programa Gestão Pública e Cidadania, 2013.

SANTOS, A. L. Trabalho Informal nos Pequenos Negócios: Evolução e Mudanças no Governo Lula. In: SANTOS, A. L.; KREIN, J. D.; CALIXTRE, A. B. (Orgs.). Micro e pequenas empresas: mercado de trabalho e implicação para o desenvolvimento. Rio de Janeiro: IPEA, 2012.

SANTOS, A. L.; KREIN, J. D.; CALIXTRE, A. B. (Orgs.). Micro e pequenas empresas: mercado de trabalho e implicação para o desenvolvimento. Rio de Janeiro: IPEA, 2012.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Org.). Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresas. São Paulo: DIEESE, 2015.

_____. Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira. Brasília: SEBRAE/Unidade de Gestão Estratégica-UGE, 2014. Disponível em <<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf>>. Acesso em jun. 2016.

- SILVER, B. Forças do Trabalho: movimentos de trabalhadores e globalização desde 1870. São Paulo: Boitempo, 2005.
- SOFTEX. Executora das Políticas Públicas do Governo Federal para o setor de TI. Softex, s/d. Disponível em <<http://www.softex.br/a-softex/>>. Acesso em maio 2016a.
- _____. O que é PROSOFT? Softex, s/d. Disponível em <<http://www.softex.br/investimentos/prosoft/>>. Acesso em maio 2016b.
- SOFTEX/FUNDAÇÃO DOM CABRAL. Governança em Rede Sistema Softex. Brasília-DF, Nova Lima-MG: Softex, FDC, 2015. Disponível em <<http://www.softex.br/wp-content/uploads/2013/06/Governan%C3%A7a-em-Rede-Softex-1.pdf?x15632>>. Acesso em maio 2016.
- SPOSITO, E. S.; SANTOS, L. B. O capitalismo industrial e as multinacionais brasileiras. São Paulo: Outras Expressões, 2012.
- START-UP BRASIL. O Programa: Saiba tudo sobre o Start-Up Brasil. Start-Up Brasil, s/d. Disponível em <http://startupbrasil.org.br/sobre_programa/?lang=pt>. Acesso em dez. 2016.
- TAPIA, J. R. B. Desenvolvimento local, concertação social e governança: a experiência dos pactos territoriais na Itália. São Paulo em Perspectiva, São Paulo, v.19, n.1, p.132-139, jan/mar. de 2005. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/spp/v19n1/v19n1a12.pdf>>. Acesso em out. 2016.
- TEIXEIRA, R. F. Aceleradoras do Start-Up Brasil: Acelera Brasil da Microsoft. Pequenas Empresas & Grandes Negócios. 13 mar. 2013. Disponível em <<http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,EMI333095-17180,00.html>>. Acesso em dez. 2016.
- TEIXEIRA, E. C. O Papel das Políticas Públicas no Desenvolvimento Local e na transformação da realidade. AATR-BA, 2002. Disponível em <http://www.dhnet.org.br/dados/cursos/aatr2/a_pdf/03_aatr_pp_papel.pdf>. Acesso em fev. 2011.
- WIEMER, H.-J.; Value Chain Governance. Is it “Supply Chain Management” vs. “Pro-poor Upgrading of Value Chains”? Discussion Paper. Hanoi-Vietnam: 2008. Disponível em <http://www.smnrcv.org/indices/smnr_vietnam_index_downloads_eng_3413572.html>. Acesso em set. 2016.
- WOLFF, S. Desenvolvimento Local, Empreendedorismo e “Governança” Urbana: onde está o trabalho nesse contexto? Caderno CRH, Salvador, v. 27, n. 70, p. 131-150, Jan./Abr. 2014. Disponível em <<http://www.scielo.br/pdf/ccrh/v27n70/10.pdf>>. Acesso em maio 2014.