

Fundamentos do Capital Social nos Arranjos Produtivos: os dilemas da cooperação

Área Temática 3:

Territórios revitalizados: Sinergia e Capital Social

Elaine Borin - Doutora em Planejamento Urbano e Regional (UFRJ/IPPUR), mestre em Engenharia de Produção e professora da UERJ.

Maria Alice Nunes Costa - Doutora em Planejamento Urbano e Regional (UFRJ/IPPUR) e mestre em Ciência Política pela UFF.

Resumo:

Este trabalho tem como objetivo apresentar a relação entre cooperação e capital social como elementos para o desenvolvimento dos arranjos produtivos locais. Partimos do pressuposto que a estrutura social de dada região, baseada em relações de colaboração afeta no nível de cooperação empresarial para a construção efetiva de arranjos produtivos locais.

Palavras-chave: Arranjos Produtivos Locais; capital social; cooperação; desenvolvimento local.

1- Introdução

Este artigo aborda o tema Arranjos Produtivos Locais¹ (APLs) com o objetivo de apresentar a importância do capital social com vista à cooperação interempresas dos APLs para o desenvolvimento destes. Os APLs são aglomerados de empresas de atividades afins, concentradas num território, que se articulam e cooperam entre si.

Os APLs facilitam a promoção da competitividade e o desenvolvimento sustentável das MPEs.

A cooperação, quando estimulada nos APLs, permite que a micro e pequena empresa se tornem mais competitivas, através de seu desenvolvimento tecnológico. O interesse é mostrar que os APLs favorecem a criação de um ambiente onde a MPE possa agir de forma cooperativa, inovando e aprendendo através da interação com seus fornecedores, com outras empresas e instituições locais, resultando num aumento do seu potencial tecnológico.

¹ Uma possível denominação para o fenômeno de aglomeração de empresas adotada no Brasil é o de arranjo produtivo local, é possível também encontrar outras denominações da literatura internacional, tais como: *clusters*, distritos industriais, sistemas produtivos locais, etc.

A importância de discutir o assunto, está em ajudar a micro e pequena empresa a crescer e ao mesmo tempo diminuir a sua mortalidade.

A idéia de arranjos produtivos locais nos remete à idéia de redes estratégicas de cooperação inter-empresa. Essas redes podem gerar bons frutos, quando induzirem as relações colaborativas. As redes podem ter diferentes estruturas e, pelo fato de envolverem uma conexão de interesses interdependentes, podem permitir que as comunidades entrem em sinergia com um maior interesse regional. O trabalho em redes tanto possibilita a adequação dos planos de desenvolvimento local, quanto beneficia as empresas, que podem reduzir os custos das transações através de laços cooperativos e de confiança entre agências públicas e privadas.

As redes podem operar nos níveis nacional, regional e local e referir-se à resolução de muitos problemas. Uma rede facilita não somente a articulação de diferentes atores, às vezes antagônicos, mas também a execução efetiva das decisões tomadas. Essa co-responsabilidade na execução das medidas acordadas é de particular relevância.

No processo de fortalecimento das redes é necessário refletir sobre a importância de laços de confiança, cooperação e reciprocidade como cimento que agrega e possibilita a integração social e que implica no revigoramento da democracia, através do conceito de *capital social*. Este capital refere-se aos laços de confiança, de compromisso, de vínculos de reciprocidade, cooperação e solidariedade que são capazes de estimular normas, contatos sociais e iniciativas de pessoas para a potencialização do desenvolvimento social e econômico. O capital social será mais forte, quanto mais ele permitir a ampliação do círculo de relações sociais em que vivem aqueles que participam de sua construção.

Contudo, entendemos que devemos ter cuidado ao tratarmos da idéia de capital social, na medida em que sua supervalorização pode sobrecarregar os cidadãos ao tentar assumir responsabilidades que são do Estado. O capital social também pode restringir oportunidades para aqueles que não são associados, em face de um não acesso às informações. Desta forma, devemos ter cautela para não culpabilizar comunidades de não serem saudáveis por não serem coesas, pois outros fatores estão em jogo.

Regiões que não contam com esses recursos, necessitam de políticas governamentais locais dispostas e ativas para estimular e facilitar a coordenação ou mesmo otimizar esses recursos que ainda estão silenciados, criando fóruns de discussões entre empresários, cidadãos e o poder público local.

Arranjos produtivos locais podem ser exitosos, na medida em que o desenvolvimento local seja compreendido como resultado de um círculo virtuoso que priorize competências e institucionalidades que respondam às expectativas dos empresários, do poder público e dos cidadãos (cidadinos) de maneira digna e eficiente diante dos conflitos de interesses. O desenvolvimento dos arranjos produtivos locais será determinado pela capacidade de aperfeiçoamento dos mecanismos de participação coletiva, constituindo um importante vetor de mudança e de desenvolvimento econômico/social local.

Este artigo foi dividido nos seguintes itens: os arranjos produtivos locais; redes e capital social; a importância da cooperação para o desenvolvimento dos arranjos produtivos locais; considerações finais; referências bibliográficas.

2- Os Arranjos produtivos locais

2.1. O conceito de arranjos produtivos locais

CASSIOLATO & LASTRES (2003), propõem caracterizar arranjos e sistemas produtivos locais por meio de sistemas de inovação, em suas dimensões supranacional, nacional e subnacional. Um sistema de inovação pode ser definido como um conjunto de instituições distintas que conjuntamente e individualmente contribuem para o desenvolvimento e difusão de tecnologias.

Este enfoque visa a entender a dinâmica de funcionamento dos agentes produtivos a partir da idéia de competitividades fundada na capacidade inovativa das empresas e instituições locais, individual e coletivamente. Ele está baseado em conceitos que enfatizam significativamente os aspectos regionais e locais: aprendizado, interações, competências, complementaridades, seleção, governança, etc.

Neste artigo será utilizado como o conceito de arranjos produtivos locais, o proposto pela Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos Inovativos Locais da Universidade Federal do Rio de Janeiro (RedeSist/UFRJ). Os APLs são aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais – com foco em um conjunto específico de atividades econômicas – e estas apresentam vínculos mesmo que incipientes. Geralmente envolvem a participação e a interação de empresas – estas podem ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedores de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros – e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também

diversas outras instituições públicas e privadas voltadas para: formação e capacitação de recursos humanos (escolas técnicas e universidades); pesquisa, desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento.

Os sistemas produtivos e inovativos locais são aqueles arranjos produtivos em que interdependência, articulação e vínculo consistentes resultam em interação, cooperação e aprendizagem, com potencial de gerar o incremento da capacidade inovativa endógena, da competitividade e do desenvolvimento local. Assim, considera-se que a dimensão institucional e regional constitui elemento crucial do processo de capacitação produtiva e inovativa. Diferentes contextos, sistemas cognitivos e regulatórios e formas de articulação e de aprendizado interativo entre agentes são reconhecidos como fundamentais na geração e difusão de conhecimentos e particularmente os que são tácitos. Tais sistemas e formas de articulação podem ser tanto formais como informais.

O argumento básico do enfoque conceitual e analítico adotado pela RedeSist² é que onde houver produção de qualquer bem ou serviço haverá sempre um arranjo em seu entorno, envolvendo atividades e atores relacionados à sua comercialização, assim como à aquisição de matérias-primas, máquinas e demais insumos. As exceções são muito raras. Tais arranjos variarão desde aqueles mais rudimentares àqueles mais complexos e articulados.

2.2. Tipos de arranjos produtivos locais

Segundo PIETROBELLI (2003), um arranjo produtivo real pode ser um amálgama de um ou mais tipos. Mesmo correndo o risco de falta de precisão, podemos afirmar que as empresas tendem a compartilhar de uma aglomeração geográfica de acordo como uma destas três modalidades: 1- Arranjo geográfico (casual) de empresas, com ocasionais elos interfirmas, nenhuma ou escassa experiência de cooperação e instituições locais inexistentes ou fracamente desenvolvidas; 2- Distritos Industriais Marshallianos (italianos), com transações interfirmas mais fluidas, práticas de cooperação muito mais robustas, instituições locais mais desenvolvidas e efetivas, economias de escala em âmbito do distrito, possibilitadas pela substancial especialização dos empreendimentos, pela profunda integração entre atividades econômicas e pelo tecido sócio-cultural local; 3- Redes de Empreendimentos com

² RedeSist – Rede de Sistemas Inovativos Locais da UFRJ, sob a coordenação dos professores José Cassiolato e Helena Lastres.

alguma forma de liderança predominante, podem se configurar como Centro-Radial³, Líderes-Seguidores⁴, ou Plataforma-Satélite⁵. Neste caso, existe o líder fornecendo os

³ Para MARKUSEN (1996), nesse tipo de espaço (Centro-Radial) existe um certo número de empresas ou de unidades industriais mais importantes que atuam como empresas-chave ou eixos da economia regional, agregando ao seu redor fornecedores e outras atividades correlatas.

Dependendo de sua variedade, esses distritos podem ser dominados por uma ou por muitas empresas grandes e verticalmente integradas, em um ou mais setores. Em algumas versões, a(s) empresa(s) ou a(s) planta(s) industrial(is) mais importantes podem ser oligopolistas em uma única indústria, como por exemplo, em Detroit e em Toyota City. Além disso, podem coexistir, em uma mesma região, empresas eixo pouco ou nada relacionadas umas às outras. Em Seattle, por exemplo, a economia é organizada em torno da Weyerhaeuser, da Boeing, da Microsoft, do Hutchinson Câncer Center e do Porto de Seattle.

A cooperação intradistrital ocorre eventualmente entre as empresas mais importantes e a cooperação entre competidores, seja na divisão de quaisquer riscos, seja na estabilização dos mercados, ou no rateio dos custos de inovações, é completamente ausente.

A lealdade ou a preferência dos trabalhadores é maior para com as principais empresas e, em ordem decrescente, para com a região e as menores empresas.

Em uma perspectiva de longo prazo, os distritos Centro-Radiais são muito dependentes das suas indústrias e empresas mais importantes para a manutenção de sua capacidade de atração de (re) investimentos.

⁴ Segundo MARKUSEN (1996), esse tipo de configuração, Líderes-Seguidores, se organiza ao redor de alguma entidade pública ou não-lucrativa, seja uma base militar, uma universidade, um centro de pesquisa ou laboratório ligado ao setor bélico, um complexo prisional ou uma grande concentração de órgãos públicos.

Nesse tipo de arranjo, a estrutura dos negócios locais é dominada pela presença dessas instituições antes que pelas empresas privadas ali atuantes. Essas empresas locais desempenham um papel menos relevante nas economias locais do que nos casos de Distritos Marshallianos ou Centro-Radiais, sendo que algumas resultam da transferência de tecnologia (na relação com as universidades), ou atividades de *lobbying*.

Em geral, as economias de escala são importantes. Nos casos de capitais de estados e de universidades, pode haver cooperação entre clientes públicos e os fornecedores locais. Entretanto não há cooperação na busca de estabilização de mercado ou proteção contra riscos.

Alguns exemplos desses distritos são: complexos de pesquisa governamentais em Tsukuba, no Japão; Taejon, na Coreia do Sul; complexo Aero-espacial militar do governo federal, em São José dos Campos - Brasil.

As perspectivas econômicas de longo prazo desse tipo de distrito dependem de dois fatores: da trajetória local da(s) instituição(ões) ou empresa(s) pública(s) – âncora e da extensão em que a sua presença incentiva o crescimento de outras atividades na região, como a de fornecedores ou prestadores de serviços.

⁵ Para MARKUSEN (1996), as Plataformas Satélites estão organizadas, normalmente, fora dos grandes centros urbanos por governos nacionais ou estaduais, são formadas por empresas heterogêneas em termos de produtos e indústrias, e justificam-se pelo estímulo ao desenvolvimento de regiões longínquas e pela tentativa de rebaixamento.

As atividades desenvolvidas nessas Plataformas podem variar desde simples rotinas de montagem (*low-end-cases*) até pesquisas sofisticadas (*high-end-cases*). Os produtores locais, contudo, devem ser capazes de operar com um mínimo de autonomia, mesmo que especialmente distantes dos seus encadeamentos produtivos, seja no âmbito interno da empresa, seja com fornecedores ou com consumidores fora da área do distrito.

A característica mais marcante desse espaço é a total ausência de conexões ou transações no interior do distrito e a sua exclusiva orientação para a matriz ou para as outras subsidiárias da mesma corporação. Ressalta-se ainda que não existem empreendimentos conjuntos entre as empresas, sejam parcerias voltadas para as inovações, sejam arranjos voltados para a estabilização do mercado ou para a assunção

serviços estratégicos e ímpeto para a diversificação em diferentes produtos ou setores, com reorganização da produção e novos relacionamentos com empresas, instituições locais e mercados de fatores e de produtos.

Para o autor, dentre os três modos de arranjos produtivos, a rede é o que requer, assim como também oferece, as maiores oportunidades de expandir o alcance do arranjo, superando fronteiras geográficas sem perda de identidade e preservando a sua especificidade e caráter exclusivo. Essa característica pode ser de grande valor quando ocorre mudança no paradigma tecnológico, como ocorreu a partir do final da década de 1980, com a co-evolução da tecnologia, das estruturas industriais e a internalização das atividades econômicas.

3- Redes e Capital Social nos arranjos produtivos

A presente discussão sobre arranjos produtivos locais abre a possibilidade de se refletir sobre a importância de laços de confiança, cooperação e reciprocidade como cimento que agrega e possibilita a integração social e implica no desenvolvimento local, através dos conceitos de *rede* e de *capital social*.

Rhodes (1987) define as redes a partir de Benson (1982), como um complexo de organizações conectadas umas com as outras, por recursos dependentes e distintos uns dos outros. O autor demonstra que as redes podem ter diferentes estruturas e, pelo fato de envolverem uma conexão de interesses interdependentes, podem permitir que as comunidades entrem em sinergia com maiores interesses regionais.

Além disso, acredita-se que o trabalho em redes tanto possibilita a adequação dos planos de desenvolvimento - do Estado e de agências de fomento e financiamento - , quanto beneficia as empresas, que podem reduzir os custos das transações através de laços cooperativos e de confiança entre agências públicas e privadas (SKIDMORE, 2001).

Outra perspectiva acredita que a coordenação social por redes é uma alternativa fundamental para os países em desenvolvimento formularem políticas sociais inclusivas.

compartilhada de quaisquer riscos. A estrutura econômica é largamente dominada por decisões de investimentos de grandes empresas, tomadas fora da Plataforma.

Alguns exemplos de Plataforma Satélite são: *Research Triangle Park* nos Estados Unidos (Plataforma high tech formada por um conjunto de centros de pesquisa independentes entre si e ligados a grandes corporações multinacionais), Kumi na Coreia do Sul – Plataforma *low-end* nas áreas têxteis e eletrônica, Oita e Kummoto no Japão e Zona Franca de Manaus, no Brasil.

Para Norbert Lechner (1997), rede é um novo conceito, crucial para a compreensão de gestão pública descentralizada. Norbert Lechner chamou de coordenação social por redes (1997, p.12) um arranjo organizacional composto por vários indivíduos ou instituições que estão vinculados em torno de um projeto específico. A coordenação dos interesses individuais e coletivos, em rede, requer contínuas negociações que não se limitam a uma troca de benefícios entre os participantes. A coordenação por redes retoma a idéia de arena permeada de conflitos, negociações e consenso, na qual deve haver um certo grau de equilíbrio entre os atores sociais envolvidos.

Para Lechner (1997), a coordenação via redes opera como uma espécie de “seguro mútuo”. As redes disciplinam a competência, inibindo suas dinâmicas destrutivas e canalizando as expectativas recíprocas. As redes podem operar nos níveis nacional, regional e local e referir-se à resolução de muitos problemas. É através de redes que se pode negociar, por exemplo, a privatização de áreas tecnologicamente complexas (energia e telecomunicações), planos de desenvolvimento regional e, neste caso, a construção de arranjos produtivos. Nestes casos, uma rede facilita não somente a articulação de diferentes atores, às vezes antagônicos, mas também a execução efetiva das decisões tomadas. Essa co-responsabilidade na execução das medidas acordadas é de particular relevância, dada a debilidade das capacidades estatais de regulação.

Contudo, para que as redes possam operar de maneira satisfatória é necessário a mobilização de seu capital social, no sentido de facilitar o processo de tomada de decisão que favoreça a coletividade. Este capital refere-se aos laços de confiança, de compromisso, de vínculos de reciprocidade, cooperação e solidariedade que são capazes de estimular normas, contatos sociais e iniciativas de pessoas para a potencialização do desenvolvimento humano e econômico. O capital social será mais forte, quanto mais ele permitir a ampliação do círculo de relações sociais em que vivem aqueles que participam de sua construção.

O capital social tem sido identificado como um componente integral do desenvolvimento econômico e social, que molda a quantidade e qualidade das interações sociais de uma sociedade. Reconhecendo o potencial deste conceito, o Banco Mundial vem usando o conceito para investigar e analisar como e de que forma o capital social habilita os pobres a participarem ativamente e a se beneficiarem do processo de desenvolvimento.

O termo capital social foi definido inicialmente por Pierre Bourdieu e por James Coleman nos anos 80, como laços sociais que possibilitam vantagens e oportunidades a

indivíduos e comunidade. A análise desses autores focaliza os benefícios que resultam da virtude da participação dos indivíduos em grupos, e no papel que a sociabilidade pode trazer aos indivíduos. Desta forma, o capital social pode ser visto como “o agregado de recursos reais ou potenciais que são ligados ao domínio de uma rede permanente de conexões institucionais de habilidades ou reconhecimento mútuos” (Bourdieu, 1985).

Coleman também usou o termo para descrever os recursos dos indivíduos que emergem de seus laços sociais. Usou como exemplo, os comerciantes judeus de diamantes de Nova York para ilustrar o conceito. Eles podiam comercializar através de suas redes locais baseadas na confiança mútua, sem a necessidade de recorrer a contratos comerciais caros (PORTES; LANDOLF, 1996). Para Coleman, o capital social é criado por indivíduos racionais, que atuam livremente, para construir o capital social que maximizará suas oportunidades sociais e econômicas. O componente-chave da definição de Coleman é a confiança entre os indivíduos, que fazem parte do mesmo círculo estreito de relações. Essa confiança reduz os custos das transações entre eles (COLEMAN, 1987).

A partir da definição de Coleman, outros importantes teóricos da década de 90 descreveram a importância que o capital social pode ter para o avanço democrático.

Robert Putnam (1996), em seu estudo comparativo sobre o desenvolvimento político das regiões da Itália, estabelece uma conexão entre o grau de civismo de uma comunidade e a qualidade de sua governança. Para o autor, a raiz do maior desenvolvimento do Norte encontra-se nas organizações que datam de quase mil anos, como os coros de Igreja e as sociedades de ajuda mútua baseadas no associativismo horizontal e com alto grau de participação cívica. O capital social refere-se ao conjunto de normas de confiança mútua, às redes de cooperação, aos mecanismos de sanção e às regras de comportamento que podem melhorar a eficácia da sociedade na solução de problemas que exigem a ação coletiva. O capital social seria, pois, um bem público, um verdadeiro subproduto de outras atividades sociais, fundado em redes horizontais e nas relações de confiança.

Putnam relaciona a tradição cooperativa e os laços de solidariedade horizontal e de confiança com o melhor desempenho institucional das regiões situadas ao Norte da Itália. Na Região Sul, predominam as relações verticais, caracterizadas pela concentração de poder de proprietários de terra, menor participação social, incapacidade dos indivíduos de agirem coletivamente e mais alocação de oportunidades

individualistas. Tal fato explicaria o atraso e as maiores desigualdades sociais dessa parte da Itália.

Os argumentos de Putnam foram criticados por Portes e Landolf (1996) como inconsistentes para explicar o sucesso ou o fracasso de uma comunidade. Para os autores, a situação de pobreza de alguns grupos urbanos não é resultado da falta de capital social, ou da ausência de civismo e sim da escassez de recursos econômicos concretos.

Como bem mostra a síntese de Abu-El-Hay sobre capital social (1999, p. 71), o ponto de vista de Putnam acaba sendo de profundo ceticismo, quando associa as possibilidades de avanço democrático à existência de ingredientes culturais naturais a certas sociedades.

O cientista político Peter Evans (1996), procurando representar uma alternativa neo-institucionalista à visão “culturalista” de Putnam, vai enfatizar o papel decisivo da burocracia estatal na formação de capital social. Para o autor, a importância do Estado consiste em ser agente indutor e mobilizador do capital social, ligando cidadãos e mobilizando agências de desenvolvimento, a partir de uma sinergia entre o Estado e a sociedade como um conjunto de relações que ultrapassa a divisão público/privado.

Evans questiona a possibilidade desta sinergia depender, primariamente, de dotes sócio-culturais preexistentes e com origens históricas. Se assim fosse, muitas culturas estariam sendo deixadas de lado. E experiências satisfatórias têm mostrado que o importante é a interação entre iniciativas de políticas sociais do Estado e a mobilização social, a partir do patrocínio de um Estado reformista.

Para o autor, a sinergia fracassa quando não é forte o engajamento das instituições públicas. Nesse sentido, a sinergia entre Estado e sociedade pode criar um círculo virtuoso de mudança institucional.

A idéia de Evans – de que redes de engajamento cívico entre cidadãos podem ser promovidas por agências públicas – tem substancial relação com o trabalho desenvolvido anteriormente por Judith Tendler (1998) sobre o “bom governo” no nordeste brasileiro.

Neste trabalho citado por Evans, a autora afirma que diversas ações governamentais, voltadas para o desenvolvimento econômico, tiveram impactos positivos na formação de capital social para a melhoria do desempenho local. Desta forma, capital social não é simplesmente um atributo cultural cujas raízes só podem ser fincadas ao longo de muitas gerações. Ele pode ser criado, desde que haja organizações suficientemente fortes, para sinalizar aos indivíduos que a cooperação é

uma alternativa positiva ao comportamento individualista. Portanto, o poder público pode ser um agente de grande envergadura para mobilizar a construção de arranjos produtivos locais.

Trabalhar com o conceito de capital social é desafiador porque este engloba outros conceitos, tais como “confiança”, “solidariedade” e “redes”. O desafio aumenta onde a questão de medir não está apenas na quantidade, mas também na qualidade de capital social em variadas escalas.

Portanto, o conceito de capital social com o qual trabalhamos supostamente tem vantagens na construção de arranjos produtivos, na medida em que (COSTA, 2002) afirma:

1. Relações horizontais de participação, cooperação, confiança e solidariedade contribuem para a criação e/ou o fortalecimento do estoque de capital social dada comunidade, conseqüentemente, facilitam o desenvolvimento econômico e social;
2. A participação e a atenção à difusão de informações são elementos fundamentais para a criação de capital social;
3. O Estado é capaz, através de redes, de promover ações criativas que induzam à otimização da sinergia entre indivíduos e/ou empresas. Assim, acreditamos que o capital social será potencializado e poderá contribuir para a construção de arranjos produtivos locais.

No entanto, entendemos que devemos ter cuidado ao tratarmos da idéia de capital social, na medida em que sua supervalorização pode sobrecarregar as micro, pequenas e médias empresas ao tentar assumir responsabilidades que estão fora de seu alcance. Localidades territoriais onde o capital social é frágil ou incipiente terão restrição às atividades de cooperação, dificuldade de acesso às informações e uma débil confiança intergrupar. Desta forma, devemos ter cautela para não culpabilizar comunidades de não serem produtivas por não serem coesas, pois outros fatores estão em jogo. Portanto, o papel de agências indutoras de cooperação e de capital social é de fundamental importância. Temos como, por exemplo, o papel do SEBRAE na indução e fomento de arranjos produtivos locais para pequenas e médias empresas brasileiras.

4- A importância da cooperação para o desenvolvimento dos Arranjos Produtivos

Para Albagli e Maciel (2003, p.423), a difusão do conceito de capital social⁶, desde a década de 1990, expressa o reconhecimento e a valorização dos recursos embutidos em estruturas e redes sociais, até então não contabilizados por outras formas de capital. O que se entende dessa perspectiva é que os atores econômicos não são átomos isolados, mas se encontram imersos em relações e estruturas sociais mais amplas.

A emergência do tema capital social coincide ainda com a constatação de que ambientes propícios a processos interativos e cooperativos de aprendizado e de inovação oferecem melhores condições de competitividade e de desenvolvimento econômico-social. Assume, assim, um novo papel o complexo de instituições, costumes e relações de confiança, cuja densidade pode favorecer processos de crescimento e mudança.

Evidencia-se, ainda, a existência de uma forte relação entre capital social e formação de aglomerações territoriais produtivamente inovadoras. Estudos teóricos e empíricos demonstram que, em aglomerações produtivas, as empresas, especialmente as de micro e pequeno porte, têm mais condições de sobreviver de modo cooperativo e sustentado, o que propicia o desenvolvimento socioeconômico local.

No caso dos arranjos produtivos locais, que envolvem não apenas empresas, como também outros atores – organismos governamentais, associações, instituições de pesquisa, educação e treinamento – podem ocorrer ambientes ricos e dinâmicos de aprendizagem coletiva. Além disso, esse tipo de aglomeração favorece na geração e difusão de conhecimentos e inovações no âmbito de processos de interação e de articulação entre os agentes que ali se situam (ALBAGLI e MACIEL, 2003, p.431).

Como já foi dito anteriormente, a capacidade de gerar empreendimentos sistematicamente articulados não depende simplesmente de confiança e interação, mas de um conjunto de fatores. Os fatores mais relevantes são: nível educacional; densidade de relações de aprendizado interativo; sentimento de pertencimento; nível de inclusão ou de polarização social; identidade entre interesses individuais e coletivos; lideranças locais; relação Estado/Sociedade.

Esses fatores, entre outros, contribuem para diferenciar as formas como as aglomerações produtivas se constituem e se desenvolvem, assim como para explicar

⁶ Esse termo capital social foi cunhado a partir dos trabalhos dos sociólogos Pierre Bourdieu, James Coleman e Robert Putnam. Putnam (1993) define Capital Social como traços da vida social – redes, normas e confiança – que facilitam a ação conjunta em prol de objetivos comuns. Para o autor, a confiança propicia a interação, reforçando condutas generalizadas de reciprocidade. E essa reciprocidade generalizada é a pedra de toque do capital social.

seus variados desempenhos econômicos e resultados sociais. Conclui-se daí que o capital social pode ser um fator de interação cooperativa para o desenvolvimento local e, portanto, deve ser considerado uma peça importante para este fim.

A cooperação é o instrumento em que as partes reconhecem que possuem recursos, *expertise* e conhecimento, e que, trabalhando juntas, reduzem os custos de suas transações, melhoram a sua performance na área de atuação, minimizam as desconfianças mútuas e promovem o desenvolvimento.

A cooperação entre os elos da cadeia (incluindo cooperação entre capital e trabalho) é um fator importante para a criação de emprego, sucesso industrial e fortalecimento dos arranjos produtivos. Em alguns estudos, as ações de cooperações são analisadas essencialmente com base nas organizações do complexo, sejam elas associações ou sindicatos de empregados e empregadores. Segundo Noronha e Turchi (2003, p.398), pode-se distinguir as organizações em verticais e horizontais.

Por organizações verticais entendemos aquelas que sedimentam relações típicas de cadeias produtivas, nas quais as empresas estão relacionadas umas às outras de forma mais intensa que meras relações de compra e venda – por exemplo: cooperação tecnológica ou para treinamento. Por definição, relações verticais são aquelas entre vendedores e compradores em busca de um benefício comum frente a outros competidores, os quais podem, por sua vez, estar associados a outras organizações verticais. A dificuldade de obter tal tipo de cooperação é superar os conflitos de interesse, particularmente preços.

As associações horizontais se caracterizam por agruparem competidores no mercado (por exemplo, empresas de um setor específico) em busca da criação ou manutenção de bens públicos – por exemplo: redução de impostos, acordos de preços etc. Tais associações tipicamente direcionam suas demandas aos governos, aos seus fornecedores, aos seus compradores ou, ainda, agem no sentido de enfrentar coletivamente competidores externos. A dificuldade de estabelecer cooperação horizontal está em superar os conflitos da competição no mercado. Equidade é o princípio subjacente a essa relação.

A cooperação horizontal e vertical que ocorre nos arranjos é um fator fundamental na busca de assimetrias competitivas das empresas residentes nesses sistemas. Elas podem ocorrer de diversas maneiras, desde uma ampla rede de subcontratações formais e informais (vertical), até uma série de atividades cooperativas, tais como: compartilhamento de informações e de bens de capital, *joint-ventures* em P&D, busca conjunta de novos canais de comercialização, promoção conjunta de feiras etc.

(horizontal). As cooperações oriundas de uma ação coletiva são aquelas que necessitam da criação de instituições para realizá-las, pois seria muito difícil para as firmas realizarem individualmente.

A existência de cooperação no interior do distrito não exclui de maneira nenhuma a presença de competição. Esse binômio sempre faz com que um seja o auto-limite imposto ao outro, a firma vai cooperar até o limite em que seus interesses são ameaçados.

As trajetórias de crescimento dos APLs são também bastante diferenciadas. Um componente importante para o sucesso dos arranjos, conforme foi apresentado, é o desenvolvimento do capital social, em particular, no que tange à relação de confiança entre as empresas e à realização de ações conjuntas. A dificuldade consiste em como estimular essa relação, sabendo-se que não existe um modelo único. A realização de ações conjuntas é mais fácil em organização da rede de tipo hierárquica (ou vertical) e mais difícil nas relações de tipo horizontal. A relação horizontal pode se tornar um pouco mais fácil quando existe uma clara oportunidade de negócio, em que as empresas isoladamente seriam incapazes de atender. Alguns autores identificam também que a relação horizontal pode ocorrer de forma mais fácil a partir da introdução de políticas públicas, por exemplo, a criação de uma associação de empresas, condicionada à inclusão dos demais produtores da localidade na associação.

A disposição das empresas para a cooperação é uma característica importante nos arranjos. Em alguns casos, as empresas podem estar dispostas a compartilhar informações, tais como idéias sobre novas tecnologias ou produtos, que ajudam todas as empresas do arranjo a melhorar a eficiência por meio da elevação da produtividade, da qualidade, do design etc. Em outros casos, as empresas compartilham informações do tipo informal, no plano pessoal, ou do tipo mais formal, através de instituições criadas especificamente para tal fim. Essas instituições podem ser associações patronais ou de trabalhadores, mas também centros de serviço que dão consultoria “de balcão.” A provisão coletiva de serviços e informações põe ao alcance principalmente das pequenas empresas algo que não poderiam ter a esperança de conseguir individualmente, como unidades isoladas. Parece crucial a existência de instituições, e talvez de ideologia, capazes de sustentar relações coletivas de cooperação.

Um elemento importante na comunidade do arranjo é que ela possa se basear na confiança como o princípio orientador das relações de negócios. Ser capaz de agir “com base na confiança” introduz um dinamismo essencial à economia, pois elimina a inércia, que pode existir quando as empresas têm medo de atuar por não terem a certeza de

que as outras se absterão de agir no sentido de tirar partido de uma debilidade temporária. Em outras palavras, elimina o medo de correr riscos, ou melhor, elimina o risco. A confiança permite que as pessoas troquem informações comerciais, repassem idéias de design, conhecimento de processos técnicos etc., sabendo que os “parceiros” não abusarão da confiança neles depositada usando a informação de maneira egoísta e unilateral em detrimento de quem a forneceu, nem deixarão de retribuir futuramente com informações úteis. Assim, o empresário pode confiar na ajuda dos outros nos momentos difíceis, do mesmo modo como ele os ajudaria. Em uma comunidade econômica baseada em princípios de cooperação e confiança, o empresário sabe que outras firmas o ajudarão a manter-se como parte da comunidade, porque é interessante para eles que sua perícia e capacidade permaneçam no *pool* coletivo de recursos.

Sabe-se que o fato de agir de acordo com princípios de confiança não implica que cada um deixe de atuar em função de seu próprio interesse. Significa, antes, uma compreensão mais ampla desse interesse, que inclui o bem-estar alheio e próprio no futuro. A confiança não surge da noite para o dia, ela se desenvolve e cresce bem na medida em que as pessoas aprendem, através da experiência, que a troca social pode e deve render proveitos extensos.

Seria interessante também identificar, em nível local, os possíveis arranjos tácitos e institucionais que permitissem a criação das condições “ambientais” de proliferação de novas figuras empresariais (tais como identificados no modelo italiano – o empresário político), ou seja, trabalhadores que promovam ações empreendedoras a partir das suas ligações horizontais com outros trabalhadores. Tais ligações devem ser capazes de promover agenciamentos produtivos com bases territoriais e fazer emergir redes de empresas que venham a cooperar entre si.

Nos APLs, o fomento da produção cooperativa é essencial. Possibilita dinamizar a relação entre gestão, cooperação e competitividade de maneira a assegurar o crescimento da empresa e sua contribuição para a sustentabilidade regional, derivada da agilidade empreendedora. Nesse âmbito, a produção cooperativa permite mapear insumos de uso comum, criar rotinas coletivas de inovação tecnológica ou da sua difusão, estabelecer mecanismos de inovação em *design*, diminuir custos de produção etc. Em arranjos produtivos locais, identificam-se diferentes tipos de cooperação, incluindo a cooperação produtiva, que visa à obtenção de economia de escala e de escopo, à melhoria dos índices de qualidade e produtividade; e a cooperação inovativa, que resulta na diminuição de riscos, custos, tempo e, principalmente, no aprendizado interativo, dinamizando o potencial de criação de capacitação produtiva e inovativa.

5- Considerações Finais

A coordenação social por redes tem sido uma alternativa fundamental para os países em desenvolvimento formularem políticas de desenvolvimento local. Rede é um arranjo organizacional composto por vários indivíduos ou instituições que estão vinculados em torno de um projeto específico. A coordenação dos interesses individuais e coletivos, em rede, requer contínuas negociações que não se limitam a uma troca de benefícios entre os participantes.

As redes disciplinam a competência, inibindo suas dinâmicas destrutivas e canalizando as expectativas recíprocas. As redes podem operar nos níveis nacional, regional e local e referir-se à resolução de muitos problemas. É através de redes que se pode negociar tanto a privatização de áreas tecnologicamente, como de planos de desenvolvimento regional e local ou de reformas setoriais. Nestes casos, uma rede com capital social facilita não somente a articulação de diferentes atores, às vezes conflitantes, mas também a execução efetiva das decisões tomadas.

Os estudos que norteiam os APLs, trazem consigo concomitantemente o favorecimento para as MPEs, logo, sabendo dar importância desse tipo de empresa no desenvolvimento econômico local através de emprego, renda e progresso tecnológico, ao consolidar os arranjos produtivos de micro e pequenas empresas, tem-se como resultado o crescimento e a diminuição da mortalidade dessas empresas, pois elas terão mais possibilidades de alcançar e manter espaços importantes de mercado se estiverem aglomeradas e envolvidas em estratégias comuns de sobrevivência, podendo estar operando por meio de coordenação vertical exercida por uma grande empresa (chamada empresa âncora ou empresa mãe) ou atuando por intermédio da coordenação horizontal nascida de um arranjo institucional formado somente pelas micro e pequenas empresas.

A consolidação dos arranjos produtivos, por meio do incentivo a cooperação entre empresas, traz para as micro e pequenas empresas o benefício de reduzirem os custos de suas transações, melhorar a sua performance na área de atuação, minimizar as desconfianças mútuas e resultar em uma estratégia de desenvolvimento baseada no aumento de tecnologia.

Para que ocorra a cooperação será necessária a construção de formas de coordenação, tanto pública como privada (governança local), que estimulem os sistemas de conhecimento local.

Ao realizar a cooperação, verifica-se que o arranjo passa a ser um espaço que proporciona o desenvolvimento tecnológico da micro e pequena empresa, tornando-a mais competitiva.

6- Referências Bibliográficas

ABU-EL-HAJ, Jawdat. “O Debate em torno do Capital Social” in **Revista BIB 47**, ANPOCS, 1999.

ABRANTES, Marta; BENKO, Georges. Planejamento do território e sistemas produtivos locais na França. In: CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena Maria Martins; MACIEL Maria Lucia. (orgs.) **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

ALBAGLI, Sarita; MACIEL, Maria Lucia. Capital Social e desenvolvimento local. In: CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena Maria Martins; MACIEL Maria Lucia. (orgs.) **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

BECATTINI, Giacomo. O distrito industrial “marshalliano”. In: BENKO, Georges & LIPIETZ, Alain. (orgs.). **As regiões ganhadoras**. Oeiras/Celta, 1994.

BEST, M. “**The new competition**” Cambridge: Polity Press, 1990.

BRITTO, Jorge. Relevância de pequenas empresas e médias empresas em Arranjos Produtivos na indústria brasileira: uma análise exploratória. In: CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena Maria Martins; MACIEL Maria Lucia. (orgs.) **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

BOURDIEU, P. “The forms of capital”, in Richardson JG (Ed.) **Handbook of theory and Research for Sociology of Education**. Connecticut: Greenwood Press, 1985.

CAMPOS, R. R.; CARIO, S.A.F.; NICOLAU, J.A.; VARGAS, G. Aprendizagem por interação: pequenas empresas em sistemas produtivos e inovativos locais. In:

CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena Maria Martins; MACIEL Maria Lucia. (orgs.) **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena Maria Martins. Globalização e inovação localizada. In: ——— (orgs.) **Globalização e inovação localizada: experiências de sistemas locais do mercosul**. Brasília: IBICT/MCT, 1999.

———. Sistemas locais de inovação: uma introdução. In: ———. **Globalização e inovação localizada: experiências de sistemas locais do mercosul**. Brasília: IBICT/MCT, 1999.

———. Inovação, Globalização e as Novas Políticas de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico. In: ——— **Globalização e inovação localizada: experiências de sistemas locais do Mercosul**. Brasília: IBICT/ MCT, 1999.

———. O foco em Arranjos Produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas. In: CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena Maria Martins; MACIEL Maria Lucia. (orgs.) **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

———. Sistemas de Inovação e Desenvolvimento In: CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena Maria Martins; ARROIO, Ana. **Sistemas de Inovação e desenvolvimento**. Rio de Janeiro: UFRJ e Contraponto, 2005.

CASSIOLATO, José Eduardo; SZAPIRO, Marina. Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas. In: CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena Maria Martins; MACIEL Maria Lucia. (orgs). **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

COLEMAN, James S. "Social Capital in the Creation of the Human Capital". **American Journal of Sociology**, vol.94, n.9, 1987.

COSTA, Maria Alice Nunes. Samba e Solidariedade. Capital social e parcerias nas políticas sociais da Mangueira. Rio de Janeiro: Fábrica de Livros, SENAI, 2002.

DINIZ, Clélio Campolina. **Dinâmica regional da indústria no Brasil: início de desconcentração, risco de reconcentração**. Belo Horizonte, Tese de Livre Docência (Faculdade de Economia da UFMG), 1991.

EVANS, P. "Government Action, Social Capital and Development: reviewing the evidence on synergy" in **World Development vol. 24, n. 6**, 1996.

FAURÉ, Yves-A; LABAZÉE, Pascal. Insucessos dos programas de apoio às pequenas empresas africanas: lições para o Brasil. In:———. **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

GATTO, Francisco. Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus implicaciones territoriales. In: LLORENS, Francisco Albuquerque; MATTOS, Carlos A. de; FUCHS, Ricardo Jordan. **Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales**. Buenos Aires: ILPES/PUC, Grupo Editor Latinoamericano, 1990.

LASTRES, Helena Maria Martins; ARROIO, Ana; LEMOS, Cristina. Política de apoio a pequenas empresas: do leito de Procusto à promoção de sistemas produtivos locais. In: CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena Maria Martins; MACIEL Maria Lucia (orgs.) **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

LECHNER, Norbert. Tres formas de coordinación social". In *Revista de la CEPAL*, 61, Abril, 1997.

LEMOS, Cristina; ALBAGLI, Sarita. e SZAPIRO, Marina. **Promoção de arranjos produtivos locais: iniciativas em nível federal**. Nota Técnica da Redesist. Rio de Janeiro: Redesist.

LEMOS, Cristina. Inovação para Arranjos e Sistemas Produtivos de MPME. In: LASTRES, Helena Maria Martins et al. (orgs.) **Interagir para competir: promoção de Arranjos Produtivos e inovativos no Brasil**. Brasília: SEBRAE, 2002.

LIPIETZ, Alain. **Miragens e milagres – problemas da industrialização no Terceiro Mundo**. São Paulo: Nobel (caps. 2 e 4), 1988.

LÓPEZ, André; LUGONES Gustavo. Los sistemas locales en el escenario de la globalización. In CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena Maria Martins. (eds.) **Globalização e inovação localizada: experiências de sistemas locais do mercosul**. Brasília: IBICT/MCT, 1999.

MACULAN, Anne-Marie. Ambiente empreendedor e aprendizado das pequenas empresas de base tecnológica. In: CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena Maria Martins; MACIEL Maria Lucia (orgs.) **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003

MARKUSEN, Ann “Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts” *Economics Geography*, v.72, 1996.

MYTELKA, Lynn K. Uma nova iniciativa para fortalecer as economias locais: o banco de Arranjos Produtivos. In: LASTRES, Helena Maria Martins et al. (orgs.) **Interagir para competir: promoções de Arranjos Produtivos e inovativos no Brasil**. Brasília: SEBRAE, 2002.

NORONHA, Eduardo; TURCHI, Lenita. Cadeias Produtivas numa perspectiva institucional: o complexo coureiro calçadista. In: CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena Maria Martins; MACIEL Maria Lucia (orgs.) **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

PIETROBELLI, Carlos. A evolução de regimes tecnológicos dos distritos industriais: Itália e Taiwan. In: ———. **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003

POSSAS, Mario Luiz. Em direção a um paradigma microeconômico: a abordagem neoshumpeteriana. In: ———. **Ensaio sobre a Economia Política Moderna – teoria e história do pensamento econômico**. São Paulo: Marco Zero, 1989.

PORTER, Alejandro e LANDOLT, Patrícia. The Downside of Social Capital. **The American Prospect**, n.26, may-jun., 1998.

RHODES, R.W. Policy networks and sub-central government”. In THOMPSON, Grahame et al, *Markets, hierarchies and networks: the coordination of social life*, London, New Delhi: Ed.SAGE/Open University, 1987.

SANTOS, Fabiana; CROCO Marco; LEMOS Mauro. As micros, pequenas e médias empresas em espaços industriais periféricos: estudo comparativo entre Arranjos Produtivos Locais de subsistência e centro-radial. In: ———. **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

SCATOLIN, Fábio D.; MEIRELLES, José Gabriel P.; CURADO, Marcelo Luiz; PAULA, Nilson M. de. Arranjos Produtivos e a Dinâmica do Comércio Internacional. In: ———. **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003

SUZIGAN, Wilson, GARCIA, Renato; FURTADO, João. Governança de sistemas produtivos locais de micro, pequenas e médias empresas. In: ———. **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

TENDLER, Judith (1998). **Bom Governo nos Trópicos: uma visão crítica**, Brasília: Editora ENAP e Ed. Renan.

VARGAS, Marcos Antonio. **Proximidade territorial, aprendizado e inovação: Um estudo sobre a dimensão local dos processos de capacitação inovativa em arranjos e sistemas produtivos no Brasil**. Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2002.