

POLÍTICAS PÚBLICAS E AGLOMERAÇÕES PRODUTIVAS LOCAIS

Coleção Gestão e
Desenvolvimento

Revisão de
Conceitos
Fundamentais



*Sérgio Luís Allebrandt
Martinho Luís Kelm
Organizadores*

**POLÍTICAS PÚBLICAS
E AGLOMERAÇÕES
PRODUTIVAS LOCAIS**

Coleção Gestão e Desenvolvimento

Sérgio Luís Allebrandt, Martinho Luís Kelm (Orgs.)

Autores:

Airton Adelar Mueller, Cátia Raquel Felden Bartz,
Jesildo Moura de Lima, Jéssica Casali Turcato,
José Dalmo S. Souza, Martinho Luís Kelm,
Mauro Alberto Nüske, Nedisson Luis Gessi,
Nelson José Thesing, Reneo Pedro Prediger,
Roseli Fistarol Krüger, Sérgio Luís Allebrandt

POLÍTICAS PÚBLICAS E AGLOMERAÇÕES PRODUTIVAS LOCAIS

Revisão de Conceitos Fundamentais

Apoio:



FAPERGS

Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio Grande do Sul



Editora UNIJUÍ

Ijuí
2018

© 2018, Editora Unijuí

Rua do Comércio, 3000, Bairro Universitário

98700-000 – Ijuí – RS – Brasil

Fones: (0__55) 3332-0217

E-mail: editora@unijui.edu.br

www.editoraunijui.com.br

www.facebook.com/unijuieditora/

Editor: Fernando Jaime González

Capa: Alexandre Sadi Dallepiane

Imagem da capa: freepik.com

Responsabilidade Editorial, Gráfica e Administrativa:

Editora Unijuí da Universidade Regional do Noroeste
do Estado do Rio Grande do Sul (Unijuí; Ijuí, RS, Brasil)

Catálogo na Publicação:

Biblioteca Universitária Mario Osorio Marques – Unijuí

P769

Políticas públicas e aglomerações produtivas locais : [recursos eletrônicos] revisão de conceitos fundamentais / organizadores Sérgio Luís Allebrandt, Martinho Luís Kelm. – Ijuí: Ed. Unijuí, 2018. 1 pdf. - (Coleção Gestão e Desenvolvimento).

Sistema requerido: Adobe Acrobat Reader.

E-book

ISBN: 978-85-419-0254-0

1. Políticas públicas. 2. Política industrial. 3. Cultura. 4. Capital social. 5. Redes de cooperação. 6. Cooperação produtiva. 7. Política industrial. I. Allebrandt, Sérgio Luís. II. Kelm, Martinho Luís. III. Série.

CDU : 658.114.5

Bibliotecário Responsável
Ginamara de Oliveira Lima
CRB 10/1204

Editora Unijuí afiliada:



Associação Brasileira
das Editoras Universitárias

A Coleção Gestão e Desenvolvimento é uma iniciativa editorial do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento (PPGDes) da Unijuí e da Editora Unijuí, voltada à publicação de textos que abordem a temática da gestão e do desenvolvimento numa visão interdisciplinar das Ciências Sociais, contemplando as Linhas de Pesquisa do Programa: Gestão Empresarial; Administração Pública e Gestão Social e Desenvolvimento Local e Gestão do Agro-negócio. O objetivo da Coleção é disponibilizar aos leitores um conjunto de obras que contribuam para qualificar o debate sobre as temáticas destas áreas.

CONSELHO EDITORIAL

Ph.D. Elisio Contini (Embrapa-Brasília)

Dr. Fernando Guilherme Tenório (Ebape/FGV)

Dr. Fernando Luis Gache (Universidade Técnica Nacional de Buenos Aires, Argentina)

Dr. Fernando Luiz Abrucio (EAESP/FGV)

Prof. Ivo Marcos Theis (Furb)

Dra. Janete Lara de Oliveira (UFMG)

Ph.D. Joan Subirats (Universidade Autônoma de Barcelona, Espanha)

Dr. Marcelo Fernando Lopez Parra (Instituto de Altos Estudos Nacionais do Equador)

Dr. Maurício Serva (UFSC)

Dr. Carlos Ricardo Rosseto (Univali)

Dr. Roberto Costa Fachin (PUCMG)

Dr. Victor Ramiro Fernández (Universidade Nacional do Litoral – Santa Fé, Argentina)

COMITÊ EDITORIAL

Dr. David Basso

Dra. Enise Barth Teixeira

Dr. Jorge Oneide Sausen

Dra. Sandra Beatriz Fernandes

Dr. Sérgio Luís Allebrandt

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO 9

Capítulo 1

Cultura e Capital Social: entre a explicação e a legitimação
das desigualdades regionais de desenvolvimento 19

Airton Adelar Mueller

Capítulo 2

Elementos constituintes das dimensões dos ambientes
de inovação: mecanismos e ecossistema. 53

Martinho Luís Kelm – Cátia Raquel Felden Bartz

Jéssica Casali Turcato

Capítulo 3

Distritos industriais, clusters e redes 91

Sérgio Luís Allebrandt – Reneo Pedro Prediger

Roseli Fistarol Krüger

Capítulo 4

Políticas públicas para aglomerações industriais 135

Roseli Fistarol Krüger – Sérgio Luís Allebrandt

Nelson José Thesing

Capítulo 5

Alianças estratégicas e a conquista de poder competitivo 173

Nelson José Thesing – Mauro Alberto Nüske – Roseli Fistarol Krüger

Capítulo 6

Clusters regionais 207

José Dalmo S. Souza – Reneo Pedro Prediger

Capítulo 7

Movimento interorganizacional: Redes de Cooperação229

Mauro Alberto Nüske – Nedisson Luis Gessi – Nelson José Thesing

Capítulo 8

Arranjo Produtivo Local: alguns conceitos básicos263

Jesildo Moura de Lima

SOBRE OS AUTORES.....293

APRESENTAÇÃO

A elaboração de políticas públicas vinculadas ao fomento de atividades industriais tem gerado diversos modelos já há muitos anos, e diversas são as experiências de regiões ou municípios que têm buscado, a partir do protagonismo do Estado, constituir condições estruturantes ao desenvolvimento de empreendimentos industriais que pudessem se reverter na elevação de emprego e renda.

Em termos conceituais, estas políticas encontram sustentação em autores como Perroux, Myrdal ou North, para mencionar alguns, que advogam que a proximidade locacional é positiva na medida em que produz um conjunto de externalidades vitais ao desenvolvimento do negócio e que, em razão da escala, acaba encontrando um contexto favorável a seu florescimento e desenvolvimento. Respaladas em alguns destes modelos, diversas políticas públicas foram historicamente constituídas, não somente no Brasil, no sentido de induzir processos de industrialização e convergência de iniciativas de modo a impactar positivamente em determinados territórios. O que

se percebeu é que estas iniciativas são extremamente dependentes de um ou outro fator endêmico local ou carecem de um fluxo permanente de recursos externos, geralmente promovido pelo Estado, com condições facilitadas em termos de custo, prazo de amortização e garantias.

Nesta mesma linha, mais recentemente, com o sucesso experimentado por diversas empresas de base tecnológica, no denominado Vale do Silício, na Califórnia (EUA), novos atores foram inseridos ao debate com uma possibilidade de igual protagonismo nestes projetos de desenvolvimento induzido, neste caso, os empresários, a partir da alocação de recursos e projetos de investimento, e o sistema educacional, mas especificamente aquele abarcado pelo Ensino Superior. Este modelo acabou se popularizando mundialmente sob a denominação de “Tríplice Hélice” a partir da sistematização realizada pelo professor Henry Etzkowitz, da Universidade de Stanford. Diversos estudos, dissertações e teses já foram desenvolvidos sobre esta temática, seja para identificar fatores propulsores ou inibidores do sucesso destes ambientes, mas também buscando conceber um referencial normativo que possa formatar

novas políticas públicas que integrem diversos atores a partir de empresas de base tecnológica e de inovação.

Apesar deste grande esforço acadêmico e governamental, as experiências positivas ainda são reféns de um conjunto de variáveis particulares de cada contexto em investigação, e as situações efetivamente exitosas no sentido de promover crescimento empresarial com desenvolvimento social e econômico são ainda muito reduzidas em termos de número e extremamente frágeis, também em relação à autonomia dos projetos, quando suspenso o fluxo de aportes por parte do Estado federal.

Em termos de iniciativas vinculadas ao poder público municipal, o que se tem observado é a propagação dos denominados “Distritos Industriais”, os quais, na grande maioria dos casos, não conseguem ultrapassar o conceito de “Áreas Industriais”, tendo o poder municipal organizando espaços físicos específicos no município, com ou sem infraestrutura de suporte, que são cedidos a empreendedores com o compromisso destes para instalar seus projetos em um período específico e, com isso, elevar o emprego e a renda do município. Como nos casos anteriormente mencionados,

também nesta modalidade de desenvolvimento industrial induzido há uma grande dificuldade de identificar um modelo típico que possa ser caracterizado como de sucesso.

Neste contexto, um conjunto de professores e alunos do Programa de Doutorado em Desenvolvimento Regional (PPGDR) mantido pela Unijuí, assumiu o desafio de analisar com mais profundidade estes espaços de fomento à industrialização protagonizados pelos 11 municípios que formam o Corede Noroeste Colonial no Rio Grande do Sul. Este trabalho, financiado pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio Grande do Sul (Fapergs), envolveu, inicialmente, um aprofundamento conceitual das principais abordagens que envolvem esta temática e que tem alguns de seus elementos fundamentais compondo este *e-book*. Na sequência foi realizada uma ampla pesquisa de campo com os gestores públicos, empresários e Conselhos Municipais de Desenvolvimento no intuito de identificar a percepção destes diversos atores sobre este modelo de intervenção pública ao desenvolvimento indus-

trial. A sistematização desta análise compõe uma segunda publicação vinculada a este projeto e que estará sendo publicado na sequência.

No presente *e-book* o leitor terá a oportunidade de ter contato com uma síntese das principais correntes teóricas que têm dado sustentação às diversas iniciativas de municípios brasileiros em termos de distritos ou áreas industriais. Nesta linha, o primeiro capítulo, denominado de “Cultura e Capital Social: entre a explicação e a legitimação das desigualdades regionais de desenvolvimento”, debate a influência da cultura e do capital social nestas iniciativas a partir de uma visão crítica dos estudos de Putnam que são recontextualizados com base em diversos pensadores que o sucederam e que investigam a grande temática do capital social e seus vínculos no desenvolvimento do espaço social e geográfico.

O capítulo seguinte, denominado “Elementos constituintes das dimensões dos ambientes de inovação: mecanismos e ecossistema”, recupera historicamente as principais abordagens relacionadas a aglomerações industriais para discutir um tema bastante contemporâneo que são os ambientes ou ecossistemas de inovação e aprendi-

zado. Estas iniciativas geralmente são vinculadas a empresas de base tecnológica que se propagaram a partir dos grandes avanços das Tecnologias de Informação e Comunicação, mas não se restringem a estas. É a partir dessas experiências que uma rede de incubadoras e parques tecnológicos foi organizada no território gaúcho, gerando preocupações na sociedade, principalmente por parte de universidades e do poder público, que têm de alocar esforços e recursos, geralmente de caráter público, a empreendimentos de cunho privado, na expectativa de que estes possam ter uma repercussão social positiva.

O terceiro capítulo intitulado “Distritos industriais, clusters e redes”, inicia um debate de configurações específicas dessas aglomerações abarcadas pelo projeto. São apresentadas tipologias e configurações que buscam, não somente na proximidade física dos distintos empreendimentos, mas nas relações estabelecidas pelos diversos atores, a identificação de elementos que possam contribuir para o seu sucesso em termos econômicos e sociais. O próximo capítulo, denominado “Políticas públicas para aglomerações industriais”, discute a temática sob a perspectiva de um de

seus principais artífices – o Estado – e as diversas políticas que esse utiliza para promover o desenvolvimento, neste caso, empresarial. A inserção deste subtema no debate é fundamental, não somente por se tratar de recursos públicos estatais disponibilizados direta ou indiretamente à iniciativa privada, mas se torna relevante na tentativa de melhorar a efetividade do gasto público no fomento ao desenvolvimento nas múltiplas esferas do Estado.

Na sequência são apresentados dois capítulos denominados: “Alianças estratégicas e a conquista de poder competitivo” e “Clusters regionais”. Em um debate que é absolutamente integrado, os autores discutem as configurações de governança territorial e as influências recíprocas e dependentes do território e organizações. Ou seja, se por um lado não se pode afirmar que as organizações sejam inteiramente autônomas em relação ao ambiente direto em que operam, este mesmo ambiente recebe as influências do modo como estas organizações atuam e obtêm seus resultados.

Os últimos dois capítulos do livro denominam-se: “Movimento Interorganizacional: redes de cooperação” e “Arranjo produtivo local: alguns con-

ceitos básicos”. Nestes capítulos os autores detalham duas configurações específicas de aglomeração produtiva que tem sido bastante observada na região, contando inclusive com significativos investimentos públicos já há alguns anos. É fundamental à análise do objeto do presente projeto de pesquisa que se conheça com uma razoável profundidade as configurações que têm sido adotadas em diversas regiões do Estado e as contribuições e particularidades que cada modelo específico traz à tona.

Como foi possível constatar nesta breve sinopse dos temas que compõem a presente obra, a promoção do desenvolvimento a partir do crescimento industrial é uma arena de muitos contendores, de muitas receitas e de muitas dúvidas. Com relação a estas dúvidas é possível afirmar que elas podem ser segregadas em dois grandes grupos: por um lado, na perspectiva do gasto do dinheiro público, quais os modelos e estratégias que podem elevar a produtividade de seu uso em termos de geração de um impacto social relevante nas comunidades vinculadas. Por outro lado, as dúvidas estão no modo como os investimentos públicos podem repercutir positivamente na competitividade de empreendimentos privados e, desta forma,

refletir na elevação de emprego e renda. Enfim, agradecendo veementemente à Fapergs pela confiança depositada neste grupo de pesquisa e ao Corede Noroeste Colonial em indicar este projeto como prioritário, esperamos que a leitura possa realmente se configurar em uma preparação significativa para os estudos empíricos que redundam deste projeto. Uma boa leitura a todos

Martinho Luís Kelm

Sérgio Luís Allebrandt

CULTURA E CAPITAL SOCIAL: Entre a Explicação e a Legitimação das Desigualdades Regionais de Desenvolvimento¹

Airton Adelar Mueller

INTRODUÇÃO

A partir de meados dos anos 90 do século passado o conceito de capital social passou a fazer parte de maneira crescente do vocabulário acadêmico (Franzen; Freitag, 2007), sendo, nas palavras de Portes (2000), uma das “exportações” mais bem-sucedidas da Sociologia para outras Ciências Sociais. Isto está diretamente ligado à publicação, em 1993, do livro de Robert Putnam sobre as desigualdades regionais na Itália – *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Nessa

¹ Versão deste texto foi publicado na *Revista Espaço Acadêmico*, n. 182, p. 24-35, jul. 2016.

obra o autor conclui que as ditas desigualdades devem-se, em boa medida, aos distintos estoques regionais de capital social. Para Putnam (2000, p. 177), capital social refere-se a “características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas”.

Segundo este autor, fortes tradições de engajamento cívico, tais como participação eleitoral, leitura de jornais, existência e participação em associações das mais diversas seriam as características de uma região de sucesso (Putnam, 1993). Tal cenário rico em associações e demais formas de engajamento cívico seria, entretanto, parte da cultura, do *ethos* regional (valores, normas, tradições) (Putnam, 2000). A partir desta forte tradição de engajamento cívico seria formado o referido capital social. Com ele, tanto governos quanto o setor privado teriam maiores possibilidades de êxito em seus empreendimentos e projetos. De outro modo, onde tal capital for escasso, pior seria o desempenho de instituições públicas e menor seria o progresso econômico e o desenvolvimen-

to social. Em outras palavras, Putnam encontra a explicação para as diferenças socioeconômicas inter-regionais dentro de cada região.

Assim como os trabalhos de Putnam atraíram a atenção para os efeitos positivos do capital social, logo também se fizeram notar as críticas e lacunas, muitas das quais persistem até os dias atuais. Surgiram expressões como *the downside* (Portes; Landolt, 1996), *capital social negativo*, (Offe; Fuchs, 2001; Portes, 1998), a *face sombria*, a *face obscura* do capital social (Roth, 2004), entre outras. Tais manifestações procuram destacar especialmente os efeitos socialmente indesejados advindos do capital social, os limites daquilo que dele se pode esperar, o elitismo e o culturalismo de Putnam, a falta de explicações alternativas para os efeitos atribuídos ao capital social, bem como as implicações políticas decorrentes da interpretação putnamiana de capital social.

Alejandro Portes, por exemplo, já no ano 2000 alertava para o fato de que o uso crescente da noção de capital social poderia resultar em perda do valor heurístico do próprio conceito (Portes, 2000). Nesse sentido ele afirma: “The heuristic value of the concept suffers accordingly

as it risks becoming synonymous with each and all things that are positive in social life”² (p. 3). Nesta mesma direção o autor alertava para a necessidade de parcimônia por parte dos cientistas a fim de que pudessem produzir contribuições relevantes por meio do recurso ao conceito em questão. “It is not advisable to jump so quickly onto this bandwagon. We will serve science and the public better by withholding judgment until firmer knowledge is at hand³ (p. 10).

Os alertas feitos por Portes (2000) aparentemente não foram ouvidos. É o que se pode deduzir do extenso trabalho do economista britânico Ben Fine, publicado em 2010: *Theories of Social Capital: Researchers Behaving Badly*. Na interpretação desse autor a noção de capital social passou por um processo de alargamento tal que já não comporta mais nenhum valor heurístico,

² Todas as traduções foram feitas pelo autor: “Nesse sentido, o valor heurístico do conceito padece, uma vez que corre o risco de tornar-se sinônimo de tudo que seja positivo na vida social”.

³ “Não é aconselhável embarcar tão rapidamente neste movimento. Serviremos à ciência e ao público melhor, evitando julgamentos até que se tenha conhecimento mais firme à mão”.

apenas ideológico. Para ele, “social capital is to social science as McDonald’s is to gourmet food”⁴ (Fine, 2010, p. 21).

Além de tais efeitos deletérios sobre o próprio conceito ressaltados por Portes (2000) e reiterados por Fine (2010), Mueller (2013) alerta que tal superestimação pode ter como corolário uma espécie de “cilada política”, justamente para as regiões pouco desenvolvidas, aquelas que em tese se beneficiariam do capital social coletivo/comunitário. Tal cilada dar-se-ia por que a abordagem putnamiana ofereceria uma explicação baseada apenas em um olhar endógeno a cada recorte espacial estudado, sendo ignoradas inúmeras influências externas às quais cada região está submetida. Além disso, entre os inúmeros fatores internos, a abordagem de Putnam trataria de apenas um deles, a cultura. Dessa forma, cada região passaria a ser quase que exclusivamente responsável pelo seu grau de desenvolvimento, e

⁴ “O capital social está para a ciência social assim como McDonalds está para a comida gourmet”.

isto conduziria à naturalização e à legitimação de disparidades espaciais de desenvolvimento, e não à sua superação.

Diante disso, o presente texto discute a necessária relativização deste suposto papel do capital social e, conseqüentemente, das culturas regionais como fatores capazes de explicar desigualdades espaciais de desenvolvimento. O que visa, de um lado, a atentar para a mencionada “cilada política” decorrente da superestimação do capital social e, de outro, reiterar a ocorrência dos efeitos deletérios que o próprio conceito vem sofrendo em razão da inobservância dos diversos alertas feitos já de longa data. Além disso, visa-se a ressaltar a pertinência e a atualidade do modelo empírico utilizado por Portes (2000) no sentido de, por meio dele, ser possível amenizar e/ou evitar os problemas apontados em futuros trabalhos empíricos.

EXPECTATIVAS CRIADAS POR E A PARTIR DE PUTNAM: Alguns Exemplos

Especificamente quanto aos efeitos benéficos do capital social, as afirmações de Putnam são abundantes e, a nosso ver, nada modestas. Em

Putnam (2002, p. 444) lê-se, por exemplo, que “[...] si alguien deseaba mejorar su salud, el traslado a un estado con un elevado nivel de capital social le resultaría tan beneficioso como el abandono del tabaco”. Na mesma obra lê-se ainda que

[...] los niños “en situación de riesgo” pueden salir adelante en la vida si sus madres cuentan con suficiente capital social. [...]. De hecho, algo que poseen en abundancia muchos distritos escolares suburbanos con alto rendimiento académico es el capital social, que desde el punto de vista educativo tiene más importancia incluso que el económico (p. 411, grifos do autor).

Já em sua obra sobre a Itália ele afirma que “para a estabilidade política, para a boa governança e mesmo para o desenvolvimento econômico, o capital social pode ser mais importante até do que o capital físico e humano” (Putnam, 2000, p. 192). Além destes supostos efeitos sobre as regiões italianas, o autor deixa evidente a intenção de generalizar suas conclusões para outras partes do mundo. Para ele tanto o hiato Norte-Sul na Itália quanto as teorias que se formularam para explicá-lo refletem o debate mais amplo sobre o desenvolvimento no Terceiro Mundo. Por

que tantos países permanecem subdesenvolvidos? Insuficiência de recursos? Erros do governo? Dependência centro-periferia? Imperfeições do mercado? “Cultura”? É justamente por essa razão que os estudos sobre a experiência italiana podem ajudar-nos a compreender por que tantos (mas nem todos) países do Terceiro Mundo permanecem inevitavelmente e inexplicavelmente atolados na pobreza (Putnam, 2000, p. 169, grifos do autor).

Tal enfoque teve enorme ressonância na academia e nas esferas políticas em boa parte do mundo (Franzen; Freitag, 2007). Organismos internacionais voltados a temáticas do desenvolvimento, como o Banco Mundial e a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico – Ocde – (Organisation..., 2001), incorporaram o conceito a vários de seus projetos. No caso da primeira instituição, em publicação assinada por um de seus especialistas no tema, vê-se a seguinte referência ao capital social:

Social capital refers to the *internal* social and cultural coherence of society, the norms and values that govern interactions among people and the institutions in

which they are embedded. Social capital is the glue that holds societies together and *without which there can be no economic growth or human well-being*⁵ (Serageldin, 1998, p. iii, grifos nossos).

Aqui se observa claramente a importância dada ao conceito, uma vez que, segundo o autor, não pode haver nem crescimento econômico, nem bem-estar sem tal capital. Isto porque o capital social seria o “elo perdido” no que diz respeito à obtenção de tais objetivos (Grootaert, 1998, p. 1). Merece destaque também a menção ao aspecto interno do capital social. Interno às sociedades/regiões, o que é coerente com a percepção putnamiana supradescrita, no sentido de que tal autor busca explicações para o desenvolvimento regional dentro de cada uma das regiões. Isto sugere que tanto os problemas quanto as soluções no que respeita ao desenvolvimento deveriam ser buscadas dentro de cada região que estiver sendo estudada,

⁵ “Capital social refere-se à coerência social e cultural interna da sociedade, as normas e valores que regem as interações entre as pessoas e instituições nas quais estão inseridas. Capital social é a cola que mantém as sociedades unidas e sem a qual não pode haver crescimento econômico ou bem-estar humano”.

como se não existissem conexões e interdependências de ordem econômica, política e histórica, nem a ação e influência de atores externos ao recorte espacial em estudo.

Em consonância com as instituições anteriormente mencionadas, o *Inter-American Development Bank* (IDB) lançou, em 2005, a *Social Capital, Ethics and Development Initiative*, cujo objetivo era tratar de: “concrete ethical issues and further institutionalizing the presence of social capital and ethics in societies throughout Latin America. The Bank’s Ethics Initiative is demand driven and responds to the existing public interest on social capital and ethics”⁶ (Inter-American..., 2005). Alguns anos antes, aquele que viria a ser o coordenador desta iniciativa (o economista argentino Bernardo Kliksberg) manifestava-se da seguinte forma sobre o conceito em questão: “El capital humano y el capital social han sido ‘redescubiertos’ en los últimos años, y no resulta

⁶ “Questões éticas concretas e institucionalizar ainda mais a presença do capital social e da ética nas sociedades em toda a América Latina. A *Ethics Initiative* do Banco é impulsionada pela demanda e responde ao existente interesse público sobre capital social e ética”.

posible pensar sólidamente sobre el desarrollo sin tener en cuenta su relevante peso como ‘palancas’ del mismo” (Kliksberg, 1998, p. 14, grifos do autor). Ou seja, o capital social parecia ser a “chave esquecida” (Kliksberg, 2002) para solucionar problemas em torno do desenvolvimento e da pobreza.

DAS PRIMEIRAS CRÍTICAS ÀS MAIS RECENTES

Conforme mencionado, diversas foram e vêm sendo as críticas a tal abordagem. Aqui se arrola algumas delas, especialmente aquelas que, em nosso entendimento, evidenciam diferentes facetas e aspectos que dão margem às possíveis superestimações em torno dos alegados benefícios coletivos advindos do capital social.

Levi (1996), ao tratar dos efeitos deste capital sobre a democracia, manifesta-se no sentido de que os “clubes de Putnam” parecem não estar à altura da tarefa que ele lhes atribui. No entender dessa autora, mesmo que haja a superação dos problemas da ação coletiva, conforme Putnam aponta, e ainda que os cidadãos estejam mobilizados para a ação política, sua capacidade

de fazer demandas efetivas e sanções aos governos permanece limitada. Ela lembra que há muitos aspectos na formação da agenda política que nem chegam ao conhecimento do público. Mesmo com uma imprensa livre, informações sobre políticas e suas consequências costumam ser confusas e difíceis de serem obtidas.

Além disso, as demandas reais não seriam necessariamente demandas democráticas, pois poderiam representar apenas o interesse de pequena parte do eleitorado, constituindo, em muitos casos, demandas particularistas. Isto nos remete ao que Portes (2000, 1998) e Portes e Landolt (1996, 2000) mencionam, no sentido de que o capital social de um indivíduo socialmente influente pode justamente se dar na sua habilidade de escapar aos controles sociais (por exemplo, evitar, em razão de seu capital social, o cumprimento imparcial das leis). Isto significaria ao mesmo tempo uma forma de minar o capital social coletivo, entendido como civismo.

Para Tarrow (1996), um dos problemas no trabalho de Putnam sobre as desigualdades regionais italianas está na sua escolha do ponto de partida e nos eventos históricos negligenciados.

Segundo ele, Putnam concentra-se nos anos de ouro das Cidades-Estado e faz vistas grossas aos séculos subsequentes. Por que teria ele escolhido a alta Idade Média como ponto de partida de sua história? Por que outros períodos e eventos históricos, tais como o surgimento do fascismo no início do século 20, ou o colapso do Norte sob monarquias no século 16, ou a conquista do Sul, consolidada pelo Norte no século 19, não poderiam ser considerados tão relevantes na formação dos hábitos cívicos/incívicos da população? E como o fascismo poderia ter surgido justamente no cívico Norte?

Tal negligência de rotas alternativas para a História é o que, na opinião de Levi (1996), põe em xeque a noção de dependência da trajetória (*path dependence*)⁷ na qual Putnam ancora a persistência do civismo ao longo da História. Como ressalta Levi (1996), estruturas históricas e experiências passadas certamente afetariam as escolhas

⁷ Putnam, ao valer-se de tal conceito, refere-se ao economista norte-americano Douglas North (*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: The University Press, 1990), segundo o qual, em termos gerais, cada região está presa à sua própria trajetória histórica.

das pessoas, mas elas precisariam ser constantemente reproduzidas para que continuem tendo os mesmos efeitos que tiveram no passado. Além disso, as Cidades-Estado do Norte não teriam sido necessariamente horizontais nem cívicas. Após um curto período de associativismo voluntário, teriam surgido rígidas oligarquias que lutavam constantemente por terras e mercado, submetendo a população pobre a uma condição de verticalidade. Conforme Tarrow (1996), apontar o surgimento das Cidades-Estado como o período de surgimento da sociedade cívica equivaleria a afirmar que o civismo tenha surgido com a sociedade burguesa capitalista.

Tarrow (1996) aponta ainda outros elementos da história regional que possam ter sido responsáveis pela configuração do capital social (que ele chama de capacidade cívica). Neste sentido o autor ressalta que desde o século 12 até a unificação italiana, em 1861, o Sul fora governado por administradores externos (do Norte), o que faria do Sul uma espécie de semicolônia, condição esta que não desaparecera repentinamente com a unificação. A sociedade do Sul teria sido penetrada pelo Estado nortista configurando relações

do tipo centro/periferia, o que possivelmente teria se refletido na capacidade cívica no Sul. Nesse contexto é que as novas instituições estudadas por Putnam estariam inseridas. Desta forma, o seu modelo *bottom-up*, no qual o Estado é apenas uma variável dependente, sem responsabilidades pelo estado de coisas, seria pouco esclarecedor. O civismo não poderia ser considerado um *home product*, no qual o Estado não apresenta nenhuma importância. Por isso, para Tarrow (1996), assim como o associativismo (a capacidade cívica) possa ter sido resultado de ações políticas deliberadas, também as performances dos governos regionais poderiam sê-lo e não apenas um resultado de características culturais distintas.

Entre os autores brasileiros, Reis (1998), ao propor uma releitura do familismo amoral⁸ ao qual Putnam (2000) se refere, questiona até que ponto seria possível esperar que em sociedades marcadas por acentuadas disparidades nas oportu-

⁸ Trata-se de uma referência à expressão cunhada por Edward Banfield (*The moral basis of a backward society*. Chicago Free Press, 1958) que com ela caracteriza indivíduos que visam a maximizar a vantagem material e imediata da família nuclear, prevalecendo, no contexto regional, um cenário quase que hobbesiano, com reduzidas possibilidades de ações cooperadas e coletivas.

nidades de vida da população possam surgir sentimentos de solidariedade e confiança. Segundo ela, as camadas mais pobres não encontram incentivo algum para participar de atividades associativas por não poderem dar-se ao luxo de adiar a satisfação das necessidades diárias. E, na medida em que permaneçam excluídas e sem perspectivas de inclusão, não teriam motivos para demonstrar sentimentos de solidariedade para com a sociedade como um todo (Reis, 1998).

Já os mais ricos, por terem algo a perder, associariam a pobreza à violência e à insegurança, acarretando medidas de proteção privada. Isto teria como efeito a redução da esfera pública e a ampliação das distâncias sociais, tornando, por sua vez, ainda mais restritas as concepções de solidariedade (Reis, 1998). Ou seja, a ampliação das distâncias sociais ampliaria o medo das pessoas utilizarem os espaços públicos, provocando a retirada para áreas privadas. Assim, quanto maior a distância entre os segmentos sociais, mais abstrata se tornaria a preocupação dos ricos com os problemas dos pobres e mais se retrairiam os círculos de relações para as esferas mais íntimas. Desta forma, seriam as distâncias sociais as causadoras

do familismo, e não necessariamente a cultura ou o *ethos* regional. Amoral seria a existência de sociedades extremamente desiguais, especialmente as latino-americanas (Reis, 1998).

Fine (2010), em uma das abordagens mais abrangentes e atuais sobre o conceito de capital social, afirma que o uso dessa expressão faz parte de um processo mais amplo que tende a rotular qualquer recurso como sendo alguma forma de capital.

Significantly, this use of social capital reflects a more general syndrome of capitalising, if you like, on any resource used for whatever purpose or effect, and dubbing it capital, to give rise to what has been termed a “plethora of capitals” [...]. Within economics itself, we have physical, economic, human, personal, environmental, financial, natural capital, and so on. These have been complemented by a range of other capitals, garnered from across the other social sciences, such as the symbolic, cultural, organizational, intellectual [...], religious, moral (ethical and socio-moral), (embedded) career, bootstrap, and, in one contribution alone, club capital, envisioned capital, virtual capital, working capital, and black economy capital [...], although my

current favorite is “mental capital”. And these capitals have also been variously combined with social capital [...]” (Fine, 2010, p. 31, grifos do autor).

Tal multiplicação de usos e combinações do conceito capital social com outros conceitos e formas de capital certamente não seria fortuita e nem sem efeitos nefastos sobre o próprio conceito em questão, principalmente em razão das negligências de inúmeros aspectos que poderiam desvelar outras implicações empíricas e repercussões práticas. Para Fine (2010, p. 108),

in place of the global, the economic, class, the state, conflict, gender, power and so on, social capital offers a bland alternative,

⁹ “Significativamente, este uso do capital social reflete uma síndrome mais geral de capitalizar, se assim quisermos dizer, qualquer recurso utilizado para qualquer fim ou efeito, e apelidando-o de capital, para dar origem ao que tem sido chamado de ‘plethora de capitais’ [...]. Dentro da própria economia temos capital físico, econômico, humano, capital natural, financeiro, ambiental, pessoal, e assim por diante. Estas [formas de capital] têm sido complementadas por uma gama de outros capitais, obtidos de outras ciências sociais, tais como o simbólico, cultural, organizacional, intelectual [...] religioso, moral (ético e socio-moral), (inserido) de carreira, de inicialização, e, em um único contributo, capital de clube, capital previsto, capital virtual, capital de trabalho e capital de economia paralela [...], embora o meu favorito atual é ‘capital mental’. E esses capitais também têm sido variadamente combinados com o capital social [...]”.

highly conciliatory in principle and practice with more humanely presented forms of neo-liberalism, with token incorporation on narrower terms of other buzzwords such as empowerment and participation.¹⁰

Ou seja, é possível que boa parte da expansão do uso deste conceito deva-se não ao que com ele se pode explicar, mas àquilo que se omite com seu uso. Muitos dos aspectos e temáticas anteriormente mencionados – tais como classes, poder, conflito, globalização, etc. – podem ser obliterados com o uso do conceito de capital social. O que pode se dar especialmente por meio daquele de origem putnamiana, cujo foco é, sobretudo, a “comunidade”. Nesse sentido, um dos problemas a ele associado não é necessariamente o que se aborda, mas o que (intencionalmente ou não) se deixa de abordar.

¹⁰“No lugar do global, do econômico, classe, do Estado, conflito, gênero, poder e assim por diante, o capital social oferece uma branda alternativa, altamente conciliatória em princípio e prática, com formas de neoliberalismo mais humanamente apresentadas, com incorporação simbólica em termos mais estritos de outros chavões como empoderamento e participação”.

Associado a isso está o fato de que, não apenas nos trabalhos de Putnam, mas sobretudo em muitas das inúmeras pesquisas recentes inspiradas em sua abordagem, haveria, segundo Fine (2010), uma superestimação do pretenso papel positivo do capital social. Isto porque muitos dos resultados que vêm sendo atribuídos a esta forma de capital seriam, em boa medida, decorrentes da desconsideração de outros fatores explicativos (Fine, 2010). Mesmo que tal aspecto referente ao trabalho de Putnam (2000) já tenha sido ressaltado desde cedo por autores como os aqui destacados Levi (1996) e Tarrow (1996), este segue sendo um tema candente, conforme as próprias manifestações anteriores de Fine (2010) evidenciam.

A RELATIVIZAÇÃO DO PAPEL DO CAPITAL SOCIAL: Um Exemplo Prático

No nível individual,¹¹ Portes (2000) procura demonstrar as possíveis falácias e exageros em torno dos esperados efeitos do capital social,

¹¹ A expressão “nível individual” aqui usada tem subjacente a ideia de que os indivíduos por meio da participação em redes e grupos possuem capital social e podem, assim, obter benefícios diversos. Para maiores detalhes ver, por exemplo, Portes (2000).

especialmente no que se refere às assertivas de Coleman (1988) no tocante aos supostos efeitos sobre a produção de capital humano. Ao trabalhar com grupos de imigrantes recentemente chegados aos Estados Unidos, ele entende ser esse um contexto no qual as redes pessoais de solidariedade e os grupos de apoio devam ser de acentuada relevância para a adaptação e ascensão na nova sociedade. Em especial o sucesso educacional dos filhos destes imigrantes seria de se esperar ser fortemente dependente do apoio e envolvimento dos pais nas tarefas e atividades escolares, bem como do apoio de outros membros da comunidade.

Portes (2000) lembra que Coleman (1988) ressalta a solidariedade interna de grupos de imigrantes asiáticos e como as mães nestes grupos se dedicavam à tarefa de auxiliar a aprendizagem de seus filhos, chegando, inclusive, a adquirir material didático duplo: um para o aluno e outro para si. Assim, conforme Portes (2000), em caso de famílias intactas (quando ambos os pais vivem juntos) estariam duplicadas as possibilidades de supervisão e apoio por parte dos pais ao aprendizado dos seus filhos. Outro indicador de capital social considerado importante na promoção de

capital humano é a presença dos pais na escola. O que foi medido por meio de um índice composto de participação dos pais em atividades e eventos promovidos pela escola e a frequência com que eles se reúnem com algum membro desta para discutir o desempenho escolar dos seus filhos.

Além destes indicadores, o grau de fechamento da rede (família/grupo) foi considerado fonte importante de capital social por Coleman (1988), o que poderia auxiliar na promoção do capital humano na medida em que o fechamento da rede estenderia parte da tarefa de supervisionar e educar os filhos a outros adultos da mesma comunidade. No caso em questão (Portes, 2000), o grau de fechamento das redes dos pais de um(a) aluno(a) foi medido pelo tamanho da rede de amigos deste aluno cujos pais se conhecem. Sendo elevado o grau de fechamento em comunidades de imigrantes, somado ao fator famílias intactas e ao envolvimento dos pais nas atividades escolares, seria de se esperar que as tais formas de capital social produzissem elevados efeitos positivos no desempenho educacional dos filhos de imigrantes.

Em primeira instância, via correlações bivariadas, o autor constatou associação direta e positiva entre capital social e capital humano. O mesmo ocorreu quando o método empregado foi a análise de regressão. Tais resultados foram obtidos por meio da equação a seguir:

Equação 1: Efeitos brutos do capital social no desempenho escolar¹²

$$T = 45.067 + .972(\text{NC}) + .983 (\text{PI}) + 1.852 (\text{IF})$$

(12.87) (13.27) (6.38)

Da mesma forma que as correlações bivariadas, os efeitos brutos do capital social mostraram-se positivos e estatisticamente fortes, entretanto, após introduzir as variáveis de controle especificadas na equação 2, teve-se que “the effects of social capital drop markedly and become insignificant either in the sense of statistical reliability or substantive importance”¹³ (Portes, 2000 p. 9).

¹²T = Academic test scores, NC = Network closure, PI = Parental involvement, IF = Intact family, valores “t” entre parênteses, R²= .077.

¹³“Os efeitos do capital social caem acentuadamente e tornam-se insignificantes, tanto no sentido da validade estatística quanto da importância substantiva”.

Equação 2: Efeitos líquidos do capital social no desempenho escolar¹⁴

$$\begin{aligned}
 T = & 4761.238 + .296 \text{ (NC)} + .203 \text{ (PI)} + .272 \text{ (IF)} + 4.794 \text{ (SES)} + 2.882 \text{ (ENG)} \\
 & (4.24) (2.07) (1.09) \quad (30.18) (7.09) \\
 & + 1.052 \text{ (LENGTH)} + .969 \text{ (HOME)} - 2.469 \text{ (AGE)} - .164 \text{ (SEX)} \\
 & (3.09) (12.52) (12.57) (0.74)
 \end{aligned}$$

O autor concluiu que apesar de todo o ruído em torno da ideia de capital social, na verdade, o que realmente importa para o desempenho escolar dos alunos de seu estudo, em ordem decrescente de importância, é o nível socioeconômico da família, o conhecimento da língua do país de destino e o tempo de residência nesse país. O nível socioeconômico da família, em especial, mostrou-se acentuadamente influente, obliterando todos os indicadores de capital social, mesmo quando considerados em seu conjunto (Portes, 2000).

¹⁴ SES = Parental socioeconomic status, ENG = knowledge of English, LENGTH = six or more years of U.S. residence, HOME = daily hours of homework, valores “t” entre parênteses, R² = .340.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Certamente que a consideração de distintas relações causais e a inclusão de outras variáveis no modelo de Putnam não é nenhuma novidade. Conforme já mencionado anteriormente, desde as primeiras críticas, como as de Tarrow (1996) ou Levi (1996), este tem sido um ponto controverso. Os apontamentos de Fine (2010), todavia, indicam e ressaltam justamente a atualidade desta temática e evidenciam, sobretudo, que os alertas feitos por Portes (2000) sobre a tendência de um uso pouco rigoroso do conceito, conforme mencionado na introdução deste texto, receberam pouca atenção. Para ser preciso, o que Fine resalta é que tal uso pouco rigoroso do conceito se ampliou a despeito das recorrentes críticas.

Segundo o autor, “this is not exactly rocket science, but it has been overlooked all too frequently by the social capital literature”¹⁵ (Fine, 2010, p. 26). Tal realidade deixa claro o porquê do

¹⁵ “Isto não é exatamente a ciência de ponta, mas tem sido negligenciado com demasiada frequência na literatura o capital social”.

subtítulo de seu livro (*Researchers Behaving Badly*)¹⁶ no sentido de evidenciar que os pesquisadores estariam se comportando de maneira reprovável. Assim, um dos intentos do presente texto consistiu em reverberar esta realidade ainda candente e trazer à tona antigas manifestações que já alertavam que o conceito de capital social poderia ser vítima do próprio sucesso. Nesse sentido, quem estiver interessado na preservação do valor heurístico do conceito faria bem se se preocupasse em evitar a continuidade de sua degradação e não ignorasse os alertas, as críticas e as sugestões, desde as mais antigas até as mais recentes.

Do ponto de vista das implicações deste “mau comportamento dos cientistas” – para usarmos a expressão de Fine (2010) – sobre a temática do desenvolvimento de um território, destaca-se que a desconsideração de outros fatores com capacidade de explicar tal desenvolvimento também pode conduzir à superestimação dos efeitos do capital social. E, conforme referido, e reiterado a seguir, isto pode implicar uma espécie

¹⁶ “Pesquisadores comportam-se mal”.

de “cilada política” – para usarmos a expressão de Mueller (2013) – particularmente para aquelas regiões pouco desenvolvidas.

Em primeiro lugar, entende-se que a abordagem de Putnam está intrinsecamente associada à desconsideração de fatores exógenos à unidade de análise. Via lente putnamiana, o pesquisador acaba por procurar explicações para o desenvolvimento de uma região somente dentro dela mesma. Tal abordagem não propicia, portanto, uma abordagem relacional entre regiões desenvolvidas e não desenvolvidas, entre pobreza e riqueza.

Diretamente ligado a este aspecto está o fato de que Putnam também desconsidera as disparidades de poder decorrentes da desigual distribuição de outras formas de capital (especialmente econômico e humano) entre atores que formam o capital social “comunitário”, do qual se espera efeitos positivos no desenvolvimento. Ou seja, o capital social de uma região pobre em termos materiais é, necessariamente, constituído pelos pobres. De outro modo, o capital social de regiões mais ricas e desenvolvidas será constituído por pessoas com mais posses materiais, maior grau de instrução acadêmica, etc., conseqüentemente,

com maior capacidade de influenciar o mundo. Daí que o capital social coletivo de diferentes regiões, independentemente dos valores culturais, terá distintas possibilidades de êxito no que diz respeito ao desenvolvimento. Por isso, esperar que os pobres superem a pobreza e a falta de desenvolvimento por meio de seu próprio capital social parece ilusório. Mais ilusório ainda é imaginar que possa haver, via capital social, a superação de disparidades espaciais de desenvolvimento. Isto porque, em tese, o capital social coletivo das regiões mais ricas pode ser mais produtivo do que o capital social das regiões pobres. O que faz com que o capital social dos primeiros possa servir para manter, ou inclusive aumentar, as disparidades espaciais de desenvolvimento já existentes. O que evidencia e corrobora a ideia de uma “cilada política” inerente à abordagem putnamiana.

Além destes dois aspectos, entende-se que há na versão putnamiana a desconsideração de outros elementos internos à unidade de análise (região, município, país, etc.) que também podem, junto com o capital social, explicar parte do desenvolvimento desta unidade de análise. Ou seja, entre os inúmeros fatores internos que

podem afetar o desenvolvimento, a abordagem de Putnam foca apenas em um deles, no capital social. Isto pode superestimar o papel da cultura local na explicação das disparidades de desenvolvimento, uma vez que o capital social, segundo tal abordagem, é resultado da cultura local/regional. É esta cultura que distingue uma região de outra e é isso que explica, segundo tal abordagem, as diferenças de desenvolvimento entre elas. Disso resulta, segundo Mueller (2013), uma abordagem que oculta questões mais estruturais, desvia as atenções das inter-relações entre pobreza/riqueza, desenvolvimento/subdesenvolvimento e ainda transfere responsabilidades aos elos fracos da corrente.

Neste sentido, sustenta-se aqui que não é apenas atual a temática ora abordada, mas é também necessária a discussão em torno do que pode, ou não, ser atribuído ao capital social comunitário. Além disso, defende-se que é possível evitar, em boa medida, uma superestimação do suposto papel do capital social na explicação do desenvolvimento de uma comunidade e/ou região. Para tanto apresentamos o procedimento empírico adotado por Portes (2000). Este, a nosso ver,

com as devidas adaptações ao caso a ser estudado, pode ser uma referência, uma alternativa empírica, capaz de evidenciar e/ou evitar superestimações que reforcem a mencionada “cilada política” e a própria deterioração do conceito de capital social.

REFERÊNCIAS

COLEMAN, James S. Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, vol. 94, Supplement, s. 95-120, 1988.

FINE, Ben. *Theories of Social Capital: Researchers Behaving Badly*. London: Pluto Press, 2010.

FRANZEN, Axel; FREITAG, Markus. Einleitung: Aktuelle Themen und Diskussionen der Sozialkapitalforschung. In: FRANZEN, Axel; FREITAG, Markus (Org.). *Sozialkapital*. Grundlagen und Anwendungen. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 2007, (Sonderheft 47).

GROOTAERT, Christian. Social Capital: The missing link? World Bank. Social Capital Initiative. *Working Paper n° 3*, Washington DC, 1998.

INTER-AMERICAN DEVELOPMENT BANK (IDB). *Social Capital, Ethics and Development Initiative*. 2005. Disponível em: <<http://www.iadb.org/en/projects/project-description-title,1303.html?id=rg-t1033>>. Acesso em: 1º out. 2013.

KLIKSBERG, Bernardo. *Repensando el Estado para el Desarrollo Social: Mas allá de dogmas y convencionalismos*. Foro Intermunicipal Buenos Aires Sin Fronteras, 27-29 abr. 1998.

_____. *Capital social e cultura: as chaves esquecidas do desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Preal, 2002.

LEVI, Margaret. Social and Unsocial Capital: A Review Essay on Robert Putnam's Making Democracy Work. *Politics and Society*, 24(1), S. 45-55, 1996.

MUELLER, Airton Adelar. Usos e armadilhas política inerentes à versão putnamiana de capital social. In: *Revista Espaço Acadêmico*, n. 145, jun. 2013. Disponível em: <<http://www.periodicos.uem.br/ojs/index.php/EspacoAcademico/article/view/20049>>. Acesso em: 6 jan. 2015.

OFFE, Claus; FUCHS, Susane. Schwund des Sozialkapitals. Der Fall Deutschland. In: PUTNAM, Robert D. (Hrsg.). *Gesellschaft und Gemeinsinn*. Sozialkapital im internationalen Vergleich. Gütersloh: Bertelsman, 2001. p. 417-514.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). *The well-being of nations: The role of human and social capital*. 2001. Disponível em: <<http://www.oecd.org/site/worldforum/33703702.pdf>>. Acesso em: 1º jul. 2015.

PORTES, Alejandro. Social Capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Sociology*, 24, p. 1-24, 1998.

_____. Two Meanings of Social Capital. *Sociological Forum*, vol. 15, n. 1, p. 1-12, mar. 2000.

PORTES, Alejandro; LANDOLT, Patricia. The Downside of Social Capital. *The American Prospect*, vol. 26, p. 18-22, 1996.

_____. Social Capital: Promise and Pitfalls of its Role in Development. *Journal Lat. Amer. Stud.*, 32, p. 529-547. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

PUTNAM, Robert D. The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. *The American Prospect*, march 21, 1993.

PUTNAM, Robert D. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. 2. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2000.

_____. *Solo en la bolera: colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana*. Barcelona: Galaxia Gutenberg, 2002.

REIS, Elisa P. Desigualdade e solidariedade: uma releitura do “Familismo Amoral” de Banfield. In: *Processos e escolhas: estudos de sociologia política*. Rio de Janeiro: Contracapa, 1998.

ROTH, Ronald. Die dunklen Seiten der Zivelgesellschaft. In: KLEIN, A.; KERN, K. B. GEISSEL; BERGER, M. (Org.). *Zivilgesellschaft und Sozialkapital*. Wiesbaden: VS Verlag, 2004. p. 41-64.

SERAGELDIN, Ismail. Foreword. In: The World Bank Social Capital Initiative. *Working Paper*, n. 1, 1998. Disponível em: <<http://siteresources.worldbank.org/INTSOCIALCAPITAL/Resources/Social-Capital-Initiative-Working-Paper-Series/SCI-WPS-01.pdf>>. Acesso em: 5 out. 2009.

TARROW, Sidney. Making social science work across space and time: A critical reflection on Robert Putnam’s Making Democracy Work. *American Political Science Review*, 90, p. 389-397, jun. 1996.

ELEMENTOS CONSTITUINTES DAS DIMENSÕES DOS AMBIENTES DE INOVAÇÃO: Mecanismos e Ecossistema

Martinho Luís Kelm

Cátia Raquel Felden Bartz

Jéssica Casali Turcato

INTRODUÇÃO

Ao longo do tempo muitos pesquisadores têm buscado desenvolver teorias ou modelos que explicam os fatores motivadores e inibidores do desenvolvimento regional. Este capítulo, primeiramente, tem como objetivo apresentar uma compilação de teorias acerca do tema, revisitando conceitos da Teoria Clássica da Localização, Teoria do Desenvolvimento Regional a Partir dos Fatores de Aglomeração, Teoria da Base de Exportação,

Teoria de Base Empreendedora Baseada em Sistemas de Inovação, Teoria do Desenvolvimento Endógeno e a Teoria da Tríplice Hélice.

Num segundo momento apresenta-se o conceito de Ambientes de Inovação, na perspectiva de que um ambiente é uma rede de organizações públicas e privadas, interconectadas e interdependentes. Os ambientes de inovação são constituídos por duas dimensões: *mecanismos geradores de inovação e ecossistemas de inovação*. Os mecanismos geradores de inovação são formados pelos mecanismos de apoio, de financiamento e de disseminação da cultura empreendedora. O ecossistema de inovação, nesta investigação, é representado pelos Parques Científicos e Tecnológicos.

TEORIAS SOBRE DESENVOLVIMENTO REGIONAL E INOVAÇÃO

A primeira grande corrente de teorias e que pode ser denominada como Teorias Clássicas da Localização, tem como principais protagonistas autores como Von Thünen (1826) com o livro *O Estado isolado*, Alfred Weber (1969) e Christaller com a “Teoria dos Lugares Centrais” (1933). Esta

linha teórica buscava explicar o desenvolvimento local quase que exclusivamente a partir dos conceitos oriundos da Teoria da Firma, desprezando em termos gerais o impacto das externalidades nas decisões de localização empresarial. Segundo os autores, os custos de transporte e os custos e disponibilidade de mão de obra seriam os elementos determinantes da localização da empresa capitalista, principalmente a partir do modelo de produção fordista.

A centralização da oferta de bens e serviços não pode ser explicada apenas por fatores geográficos, como constatou Walter Christaller, pois como ele mesmo afirma o centro geográfico frequentemente não é um lugar central. Dessa forma, o conceito de distância geográfica deve ser substituído pelo de distância econômica, que considera o custo de frete e seguro, embalagem, armazenamento e tempo necessário que leva a mercadoria até chegar ao local de destino. Para Weber, de forma simplificada, existem três fatores que influenciam a localização industrial: custo de transporte, custo de mão de obra e o fator local das forças aglomerativas e desaglomerativas.

Os fatores aglomerativos regionais são capazes de explicar a escolha locacional entre regiões (custo de transporte e custo de produção). Os fatores técnico-locacionais possuem habilidade para explicar a aglomeração ou desaglomeração da indústria em determinada região, como: economia e deseconomia de escala, economia e deseconomia de localização, além da economia e deseconomia de urbanização. Pode-se levantar a hipótese de que a superação desta abordagem não se deu necessariamente pela sua fragilidade teórica, mas muito mais pelo avanço das estruturas logísticas, da possibilidade de mobilidade da mão de obra e pelo avanço contundente da tecnologia. De acordo com Keller (2008), foi o economista britânico Alfred Marshall quem desenvolveu, de forma pioneira e sistematizada, o conceito de economias de aglomeração. Almeida (2005) explica que no século 19 esse economista abordou a temática da concentração de indústrias especializadas em determinadas localidades, mostrando que a aglomeração gera grandes vantagens para as empresas, especialmente para as pequenas. Nesse sentido, definiu economias de aglomeração como os ganhos de produtividade que

resultam da concentração espacial das atividades econômicas, e chamou de “economias externas” todos os benefícios provenientes da aglomeração, como infraestrutura, proximidade com fornecedores, disponibilidade de mão de obra especializada, fluxo de informação e elevado grau de inter-relacionamento entre as firmas.

Este modelo prescritivo tinha por base alguns conceitos-chave desenvolvidos na época por economistas europeus que buscavam compreender o fenômeno do crescimento regional. São eles: *polo de crescimento*, do francês François Perroux; *causação circular e acumulativa*, do sueco Gunnar Myrdal e *efeitos para trás e para a frente*, do alemão Albert Hirschman. Como esses conceitos estavam aliçados em uma visão extremamente intervencionista, Cavalcante (2004) destaca que, em que pese o relevante papel desempenhado pela ideia de aglomeração nos trabalhos desses autores, eles não foram diretamente influenciados por Marshall, estando muito mais presentes e facilmente identificáveis em suas obras as influências exercidas por Keynes.

Perroux (1977) começa desenvolvendo o conceito de polos de crescimento em 1955, partindo do pressuposto de que o crescimento econômico não é observado em todos os pontos do espaço econômico, mas sim em espaços específicos, como na seguinte passagem: “O fato, rude, mas verdadeiro, é o seguinte: o crescimento não aparece simultaneamente em toda parte. Ao contrário, manifesta-se em pontos ou polos de crescimento, com intensidades variáveis, expande-se por diversos canais e com efeitos finais variáveis sobre toda a economia” (Perroux, 1977, p. 146). Assim, a primeira constatação de Perroux (1977) é que o processo de crescimento econômico não implica equilíbrio, como preconizavam os economistas clássicos e neoclássicos, mas, este sim, é um processo desequilibrado por natureza.

Dois importantes autores que foram influenciados por Perroux e ajudaram a difundir o conceito de polos de crescimento, que merecem destaque, são Boudeville (1965) e Paelinck (1977). Para Boudeville (1965), um polo de crescimento regional consiste num conjunto de indústrias em expansão numa área urbana e com a propriedade de induzir o desenvolvimento de atividades

econômicas na sua área de influência. Paelinck (1977) descreve o conceito de polo de crescimento como um conjunto de unidades motrizes que criam efeitos de encadeamento sobre outros conjuntos definidos no espaço econômico e geográfico e ainda como uma unidade motriz num determinado meio.

Na análise perrouxiana as regiões deveriam buscar desenvolver ou atrair grandes organizações que teriam a capacidade de impulsionar o desenvolvimento econômico local, cabendo ao Estado a responsabilidade de oferecer facilidades ou incentivos para que esta organização motriz prospere. Embora várias políticas públicas tenham se constituído a partir desta base teórica, na prática elas não conseguiram difundir o desenvolvimento como pretendido e inclusive acentuaram algumas desigualdades.

Um segundo autor vinculado à teoria da aglomeração industrial é o sueco Gunnar Myrdal, com a Teoria da Causação Circular. Myrdal já percebia que as áreas industriais mais desenvolvidas também atraíam desenvolvimento na cultura, educação, ciência e saúde, reforçando os desequilíbrios em termos de crescimento entre regiões.

Segundo ele, “as forças do mercado tendem a elevar os desequilíbrios locais dado que a mobilidade dos fatores não gera equilíbrio, ao contrário, reforça as diferenças” (Myrdal, 1965). A base teórica de sua contestação parte da premissa de que existe um processo de causa circular cumulativo, cujos efeitos surgem de uma mudança social ou econômica primária, que está na essência da explicação do porquê se verificam e se ampliam as desigualdades entre países e regiões prósperos e pobres, em que o poder de atração de um centro econômico origina-se principalmente em um fato histórico fortuito, isto é, ter-se iniciado ali com êxito um movimento e, daí por diante, as economias internas e externas sempre crescentes fortaleceram e mantiveram seu crescimento contínuo a expensas de outras localidades e regiões nas quais, ao contrário, a estagnação ou a regressão relativa tornaram-se a norma (Myrdall, 1965).

Um terceiro autor que debate o tema a partir dos Fatores de Aglomeração é o alemão Albert Hirschman, que discute os desequilíbrios regionais a partir do conceito de interdependência setorial, manifesta nos níveis de encadeamento (*linkages*) das produções setoriais e na sua relação com o

desenvolvimento. Em seu ensaio sobre a substituição de importações na América Latina Hirschman (1958) argumenta que a industrialização tardia foi um processo que ocorreu de forma gradual, a partir da etapa clássica do desenvolvimento exportador e começou com plantas relativamente pequenas que produziam bens de consumo com tecnologias importadas dos países industrializados, sem contar com grande apoio estatal.

Na visão de Hirschman (1958), o processo foi mais sequencial e envolveu menos ruptura com o passado. Por este motivo, foi menos intensivo em aprendizagem e careceu por muito tempo de uma forte ideologia industrialista e do peso de uma burguesia industrial nas estruturas de poder. Convém ressaltar estas duas últimas características: de um lado, a menor importância tecnológica, o que significou que o processo nunca fez a transição para uma capacidade endógena de criação de conhecimento, e por outro, a debilidade da ideologia e de uma burguesia fortemente industrialistas.

Hirschman (1958) valoriza sobremaneira o papel dos *policy makers*, entendendo que os recursos podem ser mobilizados a partir de uma intervenção do Estado de modo a minimizar os dese-

quilíbrios do mercado atuando ironicamente na geração de novos desequilíbrios. O autor desenvolveu a ideia de que o Estado deveria fomentar o desenvolvimento de algumas empresas líderes em segmentos de alta complementaridade entre setores e que o desequilíbrio inicial fomentaria processos de crescimento a montante e a jusante que seriam positivos.

Uma terceira abordagem teórica, já sem o caráter normativo das anteriores e sem o Estado como grande protagonista do fomento do desenvolvimento, é a Teoria da Base de Exportação de Douglas North (1977). North busca explicar o desenvolvimento de uma região a partir da demanda externa de um ou mais produtos básicos (setor primário exportador de base agrícola ou industrial), cuja renda geraria um efeito multiplicador nos demais setores da região. A Teoria discute o desenvolvimento no longo prazo de regiões novas a partir de rendas externas que fomentariam um conjunto de outros setores.

Ao analisar a teoria de localização tradicional em North (1977) percebe-se que as etapas do desenvolvimento regional europeu são explicadas a partir de um processo pelo qual passaram

algumas regiões, tais como um estágio de subsistência, rápido processo industrial. Depois, devido ao comércio inter-regional, observa-se uma maior produção “forçando” a região a se industrializar, e por último o desenvolvimento de regiões especializadas em produtos para exportação. North (1977), ao continuar os estudos sobre o processo de desenvolvimento, percebeu que nos Estados Unidos estas etapas não ocorreram necessariamente, e que as teorias da localização, até então existentes, explicam o desenvolvimento de regiões europeias, mas não a americana.

Corroborando com North (1977), Schwartzmann (1977) afirma que não há automatismo entre exportações e desenvolvimento regional, revelando-se primordial a compreensão de alguns requisitos para que uma região consiga se desenvolver a partir das exportações. Entre estes requisitos pode-se destacar alguns, como a distribuição dos recursos naturais pelas regiões, custo de transferência, custo de processamento e níveis de recursos ociosos. Schwartzmann (1977) complementa afirmando que o processo se inicia pelas vantagens locais especiais, que reduzem os custos de transferências e processamento dos bens ou

serviços a serem exportados. Nesse ambiente de desenvolvimento as indústrias subsidiárias, que servem à indústria de exportação, assim como os bancos e outras atividades financeiras, também concentram-se nesses centros e atuam para melhorar a competitividades dos custos dos bens ou serviços.

A quarta linha que contribui com a construção de teorias sobre o desenvolvimento local agrupa um conjunto de teorias que podem ser denominadas de Teorias de Base Empreendedora, fundamentado em Sistemas de Inovação. Esta corrente baseia-se nas ideias de desenvolvimento de Schumpeter (1997) e rompe com a necessidade exclusiva de investimentos e incentivos do Estado, concedendo um peso mais importante às pequenas e médias empresas, mas sem excluir a importância das grandes organizações.

A teoria schumpeteriana considera que quanto maiores forem as empresas em um determinado mercado, maior será a competição existente, pois as grandes empresas possuem maior capacidade inovadora e de resistência às crises em relação às pequenas, uma vez que entre elas a introdução de inovações segue um fluxo mais

intenso (Schumpeter, 1997). No atual contexto da economia mundial, entretanto, pontuado pela crescente globalização das atividades econômicas e por um processo intenso de inovações, faz-se necessária a criação de estímulos e incentivos que facilitem a capacidade inovadora das Pequenas e Médias Empresas (PMEs). As suas estruturas produtivas menores facilitam a introdução de mudanças, podendo assim favorecer as inovações, apesar de elas terem recursos limitados para as atividades de pesquisa e desenvolvimento e de estarem expostas a um maior nível de risco em relação às empresas maiores (Mompo; Redoli, 2009).

Por depender fortemente do perfil e da iniciativa dos empreendedores, a abordagem de Schumpeter (1997) permite e exige uma análise cultural e comportamental. Sendo assim, vários autores buscam em Weber (1969) e Putnam (2002) elementos para auxiliar na compreensão desta dinâmica e as possibilidades de intervenção para a constituição dos denominados ambientes de inovação. Dos diversos autores que discorrem sobre o tema, duas teorias destacaram-se em seu

início, que são o Desenvolvimento Endógeno proposto por Barquero (2001) e o modelo da Tríplice Hélice preconizado por Etzkowitz (2003).

Segundo Barquero (2001), o surgimento do paradigma do desenvolvimento endógeno deve-se à insatisfação provocada pelo esgotamento do modelo de desenvolvimento “a partir de fora” proposto nos anos 60 e 70 do século 20. Essa teoria vem se apresentando, nos últimos anos, como uma proposta alternativa para ação diante dos desafios impostos pelas transformações que estão ocorrendo internacional e nacionalmente.

O desenvolvimento endógeno pode então ser considerado um processo de mudança estrutural e de crescimento econômico no qual a organização do sistema produtivo, a rede de relações entre atores e atividades, a dinâmica de aprendizagem e o sistema sociocultural são determinantes no processo de mudança (Barquero, 2001). O território, nesta teoria, é percebido como um “agente de transformação social”, um “emaranhado de interesses” de uma comunidade, e não como mero suporte físico para objetos, atividades e processos econômicos (Barquero, 2001). Nos processos de desenvolvimento endógeno são os atores sociais

da própria localidade que, ao adotarem estratégias a partir do potencial de desenvolvimento existente em seu território, controlam o processo de transformação econômica e social visando a aumentar o bem-estar da sociedade local. A acumulação de capital e o progresso tecnológico são tidos como fatores-chave nesse processo de mudança. Os fatores determinantes dos processos de acumulação de capital são reconhecidos como “a criação e difusão de inovações no sistema produtivo, a organização flexível da produção, a geração de economias de aglomeração e de economias de diversidade nas cidades e o fortalecimento das instituições” (Barquero, 2001, p. 19).

De acordo com Kon (2016), a literatura sobre a competição e colaboração entre as firmas individuais na busca de inovação e da sua parcela no mercado ganhou nova interpretação com o artigo de James Moore, de 1993, que, baseado em uma ideia de Boulding (1978) sobre a evolução social, apresentou uma metáfora para esta competição econômica, extraída de estudos sobre os sistemas biológicos e sociais. Moore é defensor da premissa que as empresas deveriam ser consideradas não como unidades de uma única indús-

tria, mas como uma parte de um ecossistema de negócios, que envolve uma série de indústrias. Nesse ecossistema, as empresas evoluem conjuntamente ao redor de uma inovação, produzindo de forma competitiva, mas também cooperativa, com o objetivo de elaborar novos produtos que satisfaçam o consumidor no mercado, mediante um ecossistema de inovação. A criação destes ecossistemas de inovação ganhou relevância na observação de que a inovação é uma fonte significativa de geração de valor agregado e riqueza de uma economia, o que determina estratégias específicas de criação desses inter-relacionamentos, com o objetivo de indução do desenvolvimento econômico e de base para a recuperação econômica em períodos de menor dinamismo ou de crise.

Os ecossistemas de inovação permitem que as empresas otimizem seus processos de produção e distribuição, mas além disso desenvolvem a criação de novos produtos, serviços e processos, fenômeno chamado de “inovação aberta”, em contraposição ao conceito anterior de “inovação fechada”, em que todas as etapas de criação de um novo produto se realizavam apenas dentro de uma empresa, que arca sozinha com os custos,

e riscos, mas também com os benefícios da inovação (Kon, 2016). Nesse conceito de inovação aberta, as empresas comunicam-se com ecossistemas como universidades, governo, fornecedores e clientes, com o intuito de criar novos produtos, serviços ou processos inovadores.

Alinhado com o conceito de inovação, a partir do compartilhamento de informações, o modelo da Tríplice Hélice analisa os sistemas de inovação e desenvolvimento a partir da atuação de três atores fundamentais, a universidade, o Estado e o meio empresarial que, ao ampliar suas funções originais, acabam gerando um ciclo virtuoso de desenvolvimento e viabilizando o surgimento de diversos novos empreendedores.

A expressão Tríplice Hélice, cunhada por Henry Etzkowitz, serviu para descrever o modelo de inovação com base na relação governo-universidade-empresa. O modelo surgiu pela observação da atuação do *Massachusetts Institute of Technology* (MIT) e da sua relação com o polo de indústrias de alta tecnologia que se encontrava em seu entorno. Neste ambiente a inovação é entendida como resultante de um processo complexo e contínuo de experiências nas relações, ciência,

tecnologia, pesquisa e desenvolvimento nas universidades, empresas e governo, atualmente a Tríplice Hélice evoluiu de uma teoria para um modelo de inovação (Etzkowitz, 2003). Pode-se afirmar então que um sistema de inovação possui uma complexidade maior que os modelos de aglomeração industrial e de intervenção exógena do processo de desenvolvimento.

Os primeiros movimentos de articulações locais envolvendo as universidades, indústrias e o governo, foram com o objetivo de criar incubadoras, configurando-se assim, mesmo que lentamente, a primeira geração do modelo da Tríplice Hélice no Brasil. Nesta primeira fase o modelo da Tríplice Hélice nos fornece um incentivo para procurar desequilíbrios entre as funções do governo, indústria e universidade, para que este desequilíbrio seja superado num ambiente de empreendedorismo, inovação e ciência. Na medida em que se consolida a inovação como grande fator de competitividade, mesmo que de forma lenta, começam a surgir novas iniciativas, para criar novos ambientes, das iniciativas mais isoladas da criação de incubadoras aos Parques Tecnológicos, gerando assim a segunda fase dos movimentos da

Tríplice Hélice no Brasil. Os Parques Tecnológicos, então em um ambiente delimitado, criam condições de atratividade para empresas já constituídas, a universidade consegue estabelecer uma relação de pesquisa com estas empresas, fortalecendo os seus programas *stricto sensu*.

O Vale do Silício é o exemplo mais famoso e bem-sucedido de ecossistema de inovação. No Brasil, atualmente, tem-se alguns exemplos bem-sucedidos de ecossistema de inovação, como: TecnoPUC em Porto Alegre, Porto Digital de Recife e TecnoSinos. No que se refere à Região Noroeste do RS, atualmente existem quatro incubadoras, todas elas focadas na busca de oportunidades de negócios inovadores: Criatec (Unijuí), Incubadora Horizonte (Fahor), Urinova (URI-Santo Ângelo), Incubadora Setrem (Setrem).

Para Aranha (2016), os “ambientes de inovação” precisam ser criados e estimulados constantemente, para que ocorra o desenvolvimento de inovações tecnológicas. Várias pessoas, empresas e organizações interagindo entre si com o objetivo de desenvolver projetos, formando um ambiente de aprendizagem e criação inovadora – esse é o conceito de ecossistema de inovação segundo o

autor. Adner (2006) e Nonaka e Takeuchi (1997) compreendem que um ecossistema de inovação é formado por uma cadeia de arranjos colaborativos, na qual percebe-se que existe um processo de aprendizagem. De acordo com a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec), estes ambientes de inovação são formados por duas dimensões: Mecanismos de Geração de Empreendimentos (Incubadoras) e as Áreas de Inovação (Parques Tecnológicos).

AMBIENTE DE INOVAÇÃO: Mecanismos Geradores de Inovação

Conforme dados da Anprotec (Audy; Piqué, 2016), as incubadoras de empresas começaram a ser criadas no Brasil na década de 80, semeando a noção do empreendedorismo inovador, tendo como propósito a criação de empresas com potencial para levar ao mercado novas ideias e tendências tecnológicas, além de contribuir para o desenvolvimento local e regional. Atualmente o Brasil tem 369 incubadoras em operação, que abrigam 2.310 empresas incubadas e 2.815 empresas graduadas, gerando 53.280 postos de trabalho. O

faturamento das empresas apoiadas por incubadoras ultrapassa os R\$ 15 bilhões (Audy; Piqué, 2016).

Biagio (2006) define as incubadoras de empresas como um mecanismo capaz de estimular a criação e o desenvolvimento de micro e pequenas empresas, oferecendo a formação complementar do empreendedor em termos gerenciais. O ato de estimular fortalece as chances de sobrevivência e crescimento das empresas, auxiliando na gestão, comercialização e consolidação dos negócios e empreendimentos.

De acordo com estudos de Borges, Bernasconi e Fillion (2003), as incubadoras necessitam de parcerias e apoio institucional público e privado que auxiliarão no seu desenvolvimento e fortalecimento. Nesse sentido, o autor menciona que a elaboração de um planejamento que apresente de modo ordenado e coerente as ideias e os objetivos dos promotores, com estudos e análises, acompanhados de dados quantitativos, contribuirá significativamente para dar credibilidade ao empreendimento inovador que se quer estabelecer. Estes apoios serão fundamentais para a constituição e para a realização das seguintes etapas que envolvem a criação

e a consolidação de uma incubadora de empresas segundo Pastre e Vedovatto (2014): 1 – Elaboração do estudo de viabilidade técnica e econômica; 2 – Elaboração do plano de negócios da incubadora; 3 – Infraestrutura da incubadora. Concessão de terreno ou de prédio, reformas e adaptações de prédios e construções; 4 – Equipe da incubadora; 5 – Serviços e facilidades oferecidos às empresas incubadas; 6 – Interação com instituições tecnológicas; 7 – Acesso ao crédito; 8 – Acesso a capital de risco; 9 – Elaboração de políticas de apoio à inovação nas micros e pequenas empresas.

No que se refere às políticas de incentivo às empresas incubadas, Aranha (2016) denomina como “mecanismos geradores de inovação” iniciativas que visam a impulsionar o crescimento das empresas incubadas. Os mecanismos são de extrema importância para que as empresas possam se conectar a investidores, acessar o seu mercado-alvo e receber mentoria de expertise em sua área de atuação. Os mecanismos geradores de inovação são classificados em mecanismos de apoio, mecanismos de financiamento e mecanismos de disseminação da cultura empreendedora, e podem ser visualizados no Quadro 1.

Quadro 1 – Mecanismos Geradores de Inovação

Mecanismos Geradores de Inovação		
Mecanismos de Apoio	Ventures Builder	Uma holding que tem participação acionária nas diversas entidades empresariais que ajudou a criar.
	Fábricas de Startups Inovadoras	Metodologias para desenvolver startups.
	Centros Empresariais	Complexo de empresas com um objetivo em comum.
	Hubs de Inovação	É uma forma de conectar pessoas e fomentar o empreendedorismo, por meio de parcerias, redes de relacionamentos, negócios iniciantes, palestras e cursos rápidos.
	Living Lab	Um laboratório vivo é um ecossistema de inovação aberta, baseia-se na abordagem da cocriação feita pelo usuário integrando os processos de pesquisa e inovação.
Mecanismos de Financiamento	Aceleradoras	Investimento privado, que possui foco em desenvolver um modelo de negócio escalável e replicável. Foco no crescimento rápido da startup.
	Empresas Anjos	O investimento feito por pessoas físicas com seu capital próprio em startups. São empresários, executivos e profissionais liberais que agregam valor para o empreendedor.
	Capital Semente	Tipo de financiamento em longo prazo concebido por fundos de investimento.
	Crowdfunding	Formado por um grupos de pessoas que investem em projetos inovadores, por meio de uma plataforma on-line.
	Venture Capital	Investidores de risco. Investem em empresas de médio porte, que já têm um faturamento expressivo, mas que ainda precisam dar um salto de crescimento.
	Private Equity	Investimento em operações de fusões e vendas de grandes empresas.

Mecanismos de Disseminação da Cultura Empreendedora	Venture Forum	é um processo estruturado de aproximação entre empresas e potenciais investidores (gestores de fundos de investimento em participações, investidores anjos e investidores estratégicos), interessados em participar do capital de empresas em fase de expansão e de reestruturação.
	Demo Day	É um evento em que empreendedores (startups) têm a oportunidade de apresentar seu negócio para investidores de diferentes modalidades de investimento, como investidor-anjo, venture capital, private equity e capital semente, com o objetivo de conseguirem investimento para os seus negócios crescerem.
	Hackathon	É um evento que reúne programadores, designers e outros profissionais ligados ao desenvolvimento de software para uma maratona de programação, cujo objetivo é desenvolver um software que atenda a um fim específico ou projetos livres que sejam inovadores e utilizáveis.
	Startup Weekend	Os participantes fazem seus pitches e, em sequência, ocorre a formações de times. Depois, com a ajuda de mentores, os empreendedores irão trabalhar suas ideias de negócios, que posteriormente serão apresentadas para a banca de jurados. Uma delas será premiada ao final do evento.

Fonte: Elaborado pelos autores.

O processo de incubação deverá ser planejado e projetado para que as empresas quando graduadas da incubadora, estejam fortalecidas e preparadas para assumirem os custos e riscos no ambiente competitivo, fora da incubadora. Os mecanismos de apoio, financiamento e de difusão da cultura empreendedora são imprescindíveis nos

ambientes de inovação, e devem ser organizados pela incubadora e seus parceiros. Segundo Etzkowitz (2003), o modelo da Tríplice Hélice prevê que para um negócio inovador surgir ele precisa do apoio da universidade e do governo, mas sobretudo o negócio inovador deverá buscar a sustentabilidade financeira, tornando-se independente financeiramente do governo e operacionalmente independente da universidade. Na sequência, após a sua graduação, as empresas deveriam ser instaladas em um Parque Tecnológico, denominado segunda-geração de apoio aos Ambientes de Inovação, que será discutido na sequência.

AMBIENTE DE INOVAÇÃO: Ecossistemas de Inovação

Os Parques Tecnológicos são áreas ligadas a algum centro de ensino ou pesquisa, com construções planejadas para a instalação de empresas produtivas baseadas em pesquisa e desenvolvimento tecnológico. Os Parques Tecnológicos possuem como função: criar, atrair e incentivar empresas, não só de base tecnológica, como também incubadoras, instituições de pesquisa e de desenvolvimento (Anprotec). Uma vez instaladas nesses centros,

essas firmas contam com espaço, estrutura predial e demais tipos de infraestrutura, o que inclui: laboratórios, centros de pesquisa de uso individual ou coletivo, escritórios e espaços de *co-working*. A International Association of Science Parks and Areas of Innovation (Iasp) – entidade mundial representativa dos Parques Tecnológicos – define um Parque Científico e Tecnológico da seguinte forma:

Organização administrada por profissionais especializados, cujo principal objetivo é aumentar a riqueza da comunidade através da promoção da cultura da inovação e da competitividade das empresas e das instituições baseadas em conhecimento a elas associadas. Para garantir que esses objetivos serão alcançados, o parque científico estimula e administra o fluxo de conhecimento e tecnologia entre empresas e mercados; facilita a criação e o crescimento de empresas de base tecnológica através de processos de incubação e de *spin-offs*; e provê outros serviços de valor agregado junto com espaços de alta qualidade e facilidades.

A distribuição quantitativa das iniciativas de Parques Científicos e Tecnológicos no Brasil, em seus diversos estágios de desenvolvimento, bem como as universidades e os institutos fede-

rais existentes nos Estados da Federação tiveram um significativo crescimento nos últimos anos. Destaca-se que no ano de 2000 no Brasil, existiam apenas 10 PCTs, e atualmente, entre PCTs instalados e em desenvolvimento, o número é 94.

Pesquisas desenvolvidas pela Anprotec (Audy; Piqué, 2016) apontam para uma maior concentração desses habitats de inovação nas regiões Sudeste e Sul. Na região Sudeste são 39 (41,5%) iniciativas e nela, em uma primeira análise, os resultados indicam um relacionamento positivo entre a quantidade de parques, o contingente populacional e a relevância econômica da região. Assim, as regiões Sudeste e Sul, com um maior número de habitantes e maior Produto Interno Bruto (PIB), também concentram mais iniciativas de Parques Científicos e Tecnológicos. Nesse contexto, praticamente quatro de cada cinco iniciativas de Parques Científicos e Tecnológicos encontram-se nessas regiões. Na região Centro-Oeste há 8 (8,5%) iniciativas de parques, na região Nordeste há 7 (7,5%) e na região Norte há 5 (5,3%). O estudo da Anprotec, ainda indica a presença de 939 empresas nos Parques Científicos e Tecnológicos do país, com uma concentração

nas regiões Sul (40%), Nordeste (32%) e Sudeste (25%). As regiões Centro-Oeste e Norte congregam somente 3% das empresas. Sob a perspectiva socioeconômica, de acordo com os dados dos respondentes, o número de empregos nesses empreendimentos totaliza 32.237, distribuídos entre institutos de pesquisa (1.797), gestão dos parques (531) e empresas instaladas nos parques (29.909).

Ao considerar-se o avanço dos parques em operação da região Sul, confrontados com os dados de educação das regiões Nordeste e Sul, percebe-se que a região Nordeste possui grande potencial para fomentar esses *habitats* de inovação. Observa-se que as diversas variáveis associadas à educação, como a quantidade de universidades, o número de mestres e doutores e de pesquisadores são muito semelhantes entre as regiões Sul e Nordeste, no entanto as iniciativas de parques na região Nordeste (7) correspondem a somente 20% das iniciativas na região Sul (35) (Audy; Piqué, 2016). Estes dados comprovam que a existência de mecanismos de fomento e estímulo ao empreendedorismo de cunho inovador são necessários para que ocorra a articulação entre os diversos agentes que buscam o desenvolvimento regional.

O Rio Grande do Sul abriga aproximadamente 460 mil empresas, possui 25 universidades e Institutos Federais com cerca de 53,3 mil pesquisadores, mestres e doutores, além de ser detentor do registro de 108 patentes. O Estado possui um programa de governo que incentiva a instalação de Parques Científicos e Tecnológicos em todas as suas regiões, com o apoio das universidades comunitárias locais, o que fundamenta as 16 iniciativas de execução em andamento, das quais 4 em operação, 7 em fase de instalação e 5 em estágio de projeto. Estes números revelam a existência de um ecossistema de inovação em pleno desenvolvimento.

Desde a ação pioneira de Stanford, que culmina por gerar o Vale do Silício na Califórnia, nos Estados Unidos, variantes do modelo vão surgindo e se desenvolvendo no mundo. É o caso das Tecnópolis francesas, os *Innovation Clusters*, na Coreia do Sul, e os *Innovation Districts* e *Technologies Clusters*, nos Estados Unidos. Atualmente, os maiores PCTs do mundo estão localizados na China, na Índia e na Coreia do Sul, com forte ação dos governos nacionais desses países e articu-

lação local, que encontraram no modelo de PCTs uma forma de estabelecer um novo ciclo de crescimento econômico e social para suas nações.

O modelo dos Parques Científicos e Tecnológicos está em transição, com uma nova visão de ambientes de inovação. A abordagem precursora dessa mudança foi apresentada em 2001 por Luis Sanz, diretor geral da Iasp, ao identificar uma nova tendência no movimento de Parques, aos quais chamou de *Learning Villages*. Os principais elementos por ele descritos foram negócios, centros educacionais e áreas residenciais, todos no mesmo ambiente, surgindo assim a terceira geração de PCTs, e a expressão “cidades inteligentes” e *smart cities*, ou seja, quando os PCTs transbordam para a cidade.

Por meio deste novo paradigma, dos PCTs transbordando para as cidades, podemos mencionar diversos exemplos: 22@Barcelona, na Espanha, Berlim, na Alemanha, Recife, no Brasil, Austin e Ann Arbor, nos Estados Unidos, Innopolis, na Coreia, Skolkovo, na Rússia, Utrecht, na Holanda, e Sophia Antipolis, na França.

Aranha (2016) explica que este novo Ambiente de Inovação, de terceira fase de PCTs, possui como objetivo a adaptação da vida urbana ao contexto da sociedade e da economia do conhecimento. Os espaços urbanos atraem pessoas e geram oportunidades, que, por consequência, promovem o desenvolvimento socioeconômico da população e a melhoria da qualidade de vida.

Concatenando todas as variáveis dos ambientes descritas neste capítulo, percebe-se a necessidade da criação de um ambiente de inovação sustentável que passe a incluir a variável “pessoa” dentro do sistema empresas, universidades e governo. A busca do desenvolvimento regional, por meio da tecnologia e da inovação, deverá sempre estar alinhada com a busca pela qualidade de vida das pessoas.

REFERÊNCIAS

ADNER, R. Match your innovation strategy to your innovation ecosystem. *Harvard Business Review*, v. 84, n. 4, p. 98-107, 2006.

ALMEIDA, M. The evolution of the incubator movement in Brazil. *International Journal of Technology and Globalisation*, v. 1, n. 2, p. 258-277, 2005.

ARANHA, J. A. S. *Mecanismos de geração de empreendimentos inovadores: mudança na organização e na dinâmica dos ambientes e o surgimento de novos atores*. [Recurso eletrônico on-line]. Brasília, DF: Anprotec, 2016. Disponível em: <<http://anprotec.org.br/site/2017/10/workshop-anprotec-aborda-governanca-de-parques-tecnologicos>>. Acesso em: 25 nov. 2017.

ARAÚJO, C.; SOBRAL, B. Negócios turísticos inovadores: desafios e oportunidades para a incubadora de empresas de turismo de São Carlos. *Revista Empreendedorismo, Gestão e Negócios*, v. 1, n. 2, p. 51-67, 2013.

AUDY, J.; PIQUÉ, J. *Dos parques científicos e tecnológicos aos ecossistemas de inovação: Desenvolvimento social e econômico na sociedade do conhecimento*. [Recurso eletrônico on-line]. Brasília, DF: Anprotec, 2016. Disponível em: <http://www.anprotec.org.br/Relata/Anprotec_DosParquesCientificoseTecnologicosaosEcossistemasdeInovacao.pdf>. Acesso em: 25 nov. 2017.

BARQUERO, A. V. *Desenvolvimento endógeno em tempos de globalização*. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística, 2001.

BIAGIO, L. *Incubadoras de empreendimentos orientadas para o desenvolvimento local e setorial, planejamento e gestão*. Brasília: Anprotec; Sebrae; Ed. Gráfica Coronário, 2006.

BOISIER, S. Em busca do esquivo desenvolvimento regional: entre a caixa-preta e o projeto político. *Planejamento e Políticas Públicas*, Brasília: Ipea, n. 13, 1996.

BORGES JR., C. V.; BERNASCONI, M.; FILION L. J. La création des entreprises de haute technologie (EHT) Examende al Documentation. *Cahier de larecherche de la chaire 'entrepreneurship*, Montreal, v. 11, 39 p., 2003.

BOUDEVILLE, Jacques. *Los espacios económicos*. Buenos Aires: Eudeba, 1965.

BOULDING, K. B. *Ecodynamics: A New Theory of Societal Evolution*. Beverly Hills: Sage Pub, 1978.

CAVALCANTE, Luiz Ricardo Mattos Teixeira. *Crédito e desenvolvimento regional: o caso do Banco de Desenvolvimento do Estado da Bahia*. 2004. 235 f. Tese (Doutorado em Administração) – Escola de Administração, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2004.

CENTRO DE REFERÊNCIA DE APOIO A NOVOS EMPREENDIMENTOS (Cerne). *Documentos Cerne*. Disponível em: <<http://anprotec.org.br/cerne/menu/conhecimento/documentos-cerne/>>. Acesso em: 25 maio 2017.

CHRISTALLER, Walter. *Central places in Southern Germany*. New Jersey: Prentice Hall, 1966.

CLOSS, L.; FERREIRA, G. Transferência de tecnologia universidade-empresa: uma revisão das publicações científicas brasileiras no período de 2005-2009. In: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 34., 2010. *Anais...* Rio de Janeiro: Anpad, 2010.

ETZKOWITZ, H. Innovation in Innovation: The Triple Helix of University-Industry Government Relations. *Social Science Information*, v. 42, n. 3, 2003.

ETZKOWITZ, H. et al. The future of the university and the university of the future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm. *Research Policy*, New York, v. 29, n. 2, p. 109-123, 2000.

ETZKOWITZ, H.; SOLÉ F.; PIQUET, J. The Creation of Born Global Companies within the Science Cities: An approach from Triple Helix. *Engevista*, v. 9, n. 2, p. 149-164, dez. 2007.

FONSECA, R. Inovação tecnológica e o papel do governo. *Revista Parcerias Estratégicas*, Brasília, n. 13, p. 64-79, dez. 2001.

GAMA MOTA, T. L. N. da. Interação universidade-empresa na sociedade do conhecimento: reflexões e realidades. *Revista Ciência da Informação*, Brasília, v. 28, n. 1, dez. 1999.

GOMES, A.; PEREIRA, F. Hélice Tríplice: um ensaio teórico sobre a relação universidade-empresa-governo em busca da inovação. *International Journal of Knowledge Engineering and Management*, Florianópolis, v. 4, n. 8, p. 136-155, mar./jun. 2015.

HIRSCHMAN, Albert O. *The strategy of economic development*. New Haven: Yale University Press, 1958.

JABOUR, C.; DIAS, P.; FONSECA, S. As incubadoras empresariais como redes de empresas pró-inovação. In: SIMPÓS LEYDESDORFF, L. *The Triple Helix of University-Industry-Government Relations*. University of Amsterdam, Amsterdam School of Communication Research (ASCoR), Kloveniersburgwal 48, 1012 CX Amsterdam, The Netherlands, 2012. Disponível em: <<https://core.ac.uk/download/pdf/11888706.pdf>>. Acesso em: 8 jun. 2017.

KELLER, Paulo Fernandes. Clusters, distritos industriais e cooperação interfirmas: uma revisão da literatura. *Rev. Economia & Gestão*, Belo Horizonte, v. 8, n. 16, p. 30-476, set. 2008.

KEYNES, J. M. *A tract on monetary reform*. London: Macmillan, 1971. (The Collected Writings of John Maynard Keynes, v. IV).

KON, A. Ecosistemas de inovação: a natureza da inovação em serviços. *Revistas de Administração, Contabilidade e Economia da Fundace*, Ribeirão Preto, SP, v. 7, n. 1, Edição Especial: Ecosistemas de Inovação e Empreendedorismo, p. 14-27, 2016.

MARSHALL, Alfred. *Princípios de economia*. São Paulo: Abril Cultural, 1982. 2 v. (Os Economistas).

_____. *Elements of economics*. London: Macmillan, 1899.

MOMPO, R.; REDOLI, J. Innovation strategies for small and medium-sized enterprises. *Innovation*, v. 9, n. 1, p. 57-59, 2009.

MYRDAL, Gunnar. *Teoria econômica e regiões subdesenvolvidas*. Rio de Janeiro: Saga, UFRJ, 1965.

NONAKA, I.; TAKEUCHI, H. *Criação de conhecimento na empresa – como as empresas japonesas geram a dinâmica da inovação*. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

NORTH, D. Teoria da localização e crescimento econômico regional In: SCHWARTZMANN, J. (Org.). *Economia regional e urbana: textos escolhidos*. Belo Horizonte: UFMG, 1977. p. 333-343.

NOVELI, M.; SEGATTO, A. P. Processo de cooperação Universidade-Empresa para a inovação tecnológica em um parque tecnológico: evidências empíricas e

proposição de um modelo conceitual. *Revista de Administração e Inovação*, São Paulo, v. 9, n. 1, p. 81-105, jan./mar. 2012.

PAELINCK, J. A teoria do desenvolvimento regional polarizado. In: SCHWARTZMAN, J. (Org.). *Economia regional: textos escolhidos*. Belo Horizonte: Cedeplar, 1977.

PARR, John B. Growth-pole strategies in regional economic planning: a retrospective view. *Urban Studies*, v. 36, n. 7, p. 1.195-1.215, 1999.

PASTRE, F.; VEDOVATTO, A. D. Gestão financeira e sustentabilidade na incubadora tecnológica da Unochapecó – INCTECh: adequação à prática chave na metodologia CERNE 1. In: SEMINÁRIO NACIONAL DE PARQUES TECNOLÓGICOS E INCUBADORAS DE EMPRESAS, 24., 2014, Belém. *Anais eletrônicos...* Belém: Anprotec, 2014. Disponível em: <<http://www.anprotec.org.br/Relata/ArtigosCompleto/ID%2044.pdf>>. Acesso em: 13 ago. 2015.

PERROUX, François. *A economia do século XX*. Lisboa: Herder, 1967. 755 p.

_____. *A economia do século XX*. Porto: Herder, 1977.

PETERS, L.; RICE, M.; SUNDARARAJAN, M. The Role of Incubators in the Entrepreneurial Process. *Journal of Technology Transfer*, v. 29, n. 83-91, 2004.

PUTNAM, R. D. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2002.

SCHUMPETER, Alois Joseph. *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico*. São Paulo: Ed. Nova Cultural, 1997.

SCHWARTZMANN, J. (Org.). *Economia regional e urbana: textos escolhidos*. Belo Horizonte: UFMG, 1977. p. 333-343.

SEGATTO, A. P. *Análise do processo de cooperação tecnológica universidade-empresa: um estudo exploratório*. 1996. 175p. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo: São Paulo, 1996.

STAL, E.; FUJINO, A. As relações universidade-empresa no Brasil sob a ótica da Lei de Inovação. *Revista de Administração e Inovação*, São Paulo, v. 2, n. 1, p. 5-19, 2005.

MOORE, J. E. Predators and prey: a new ecology of competition. *Harvard Business Review*, v. 71, n. 2, p. 75-83, may-june, 1993.

SIMPSON, R. D. The “Ecosystem Service Framework”: A Critical Assessment. *Paper n. 5*, Nairobi-Kenya: United States Environmental Protection Agency, jan. 2011.

VON THÜNEN, Johann Heinrich. *The isolated state*. Oxford: Pergamon Press, 1966.

WEBER, Alfred. *The theory of the location of industries*. Chicago: University of Chicago, 1969.

DISTRITOS INDUSTRIAIS, *CLUSTERS* E REDES

Sérgio Luís Allebrandt

Reneo Pedro Prediger

Roseli Fistarol Krüger

INTRODUÇÃO

Muito tem sido produzido nos últimos anos a respeito da temática do desenvolvimento local. Um grupo de estudiosos (Benko; Lipietz, 1994) aborda o tema como a mais nova e bem-sucedida estratégia de competitividade para o sistema capitalista, estratégia que é utilizada pelos grandes grupos globalizados da economia e, também, por aglomerados de pequenas e médias empresas. Para estes autores, as experiências de desenvolvimento local constituem-se apenas na expressão espacial de um novo arranjo industrial pós-fordista. Um segundo grupo de estudiosos (Pyke; Becattini;

Sengenberger, 1990; Becattini, 1994) afirma que as experiências de desenvolvimento local possuem dinâmicas próprias e não são, portanto, mero reflexo da reorganização internacional do capital. Já para um terceiro grupo (Santos; Rodríguez-Garavito, 2005; Mance, 1999, 2002, 2003) o tema é abordado na condição de uma estratégia de resistência à globalização e seus efeitos maléficis, envolvendo micros, pequenas e médias empresas, as organizações de economia solidária, o Estado – especialmente em seus níveis local e regional (municípios e Estados) – como forma de enfrentamento aos grandes grupos internacionais globalizados. Para este grupo o local constitui-se em espaço privilegiado para experimentos contra-hegemônicos.

Tendo presente estas diferentes visões e interpretações das experiências em curso nas últimas décadas no mundo inteiro, abordam-se neste capítulo concepções sobre novas formas de organização da produção que se inscrevem nos chamados modelos de médio alcance nos estudos do desenvolvimento local/regional endógeno.

De acordo com Amaral Filho (2001, p. 262):

O conceito de desenvolvimento endógeno pode ser entendido como um processo de crescimento econômico que implica uma contínua ampliação da capacidade de agregação de valor sobre a produção, bem como da capacidade de absorção da região, cujo desdobramento é a retenção do excedente econômico gerado na economia local e/ou a atração de excedentes provenientes de outras regiões. Esse processo tem como resultado a ampliação do emprego, do produto e da renda do local ou da região.

Para este autor as questões da aglomeração e da concentração constituem-se em pontos centrais nos modelos e teorias tradicionais de localização industrial, tendo como principais defensores autores alemães como Von Thünen (1910), Alfred Weber (1909), Christaller (1933), Lösch (1940) e o norte-americano Isard (1956). Para autores como Krugman (1995), Arthur (1994) e Amaral Filho (2001), estas teorias encontram limites para a explicação do processo de localização e endogeneização regional por não conseguirem apreender a complexidade dos processos dinâmicos concretos de concentração das atividades econômicas sobre determinado espaço.

Amaral Filho (2001, p. 263-264) lembra que ao lado da escola alemã, especialmente na década de 50 do século 20, desenvolveram-se conceitos e estratégias de desenvolvimento regional que chamaram a atenção dos sistemas de planejamento nos anos 60. Como afirma este autor, destacam-se três conceitos-chave:

O primeiro, o conceito de “pólo de crescimento” [Perroux, 1955]; o segundo, o conceito de “causação circular cumulativa” [Myrdal, 1957]; e, o terceiro, o conceito de “efeitos para trás e para frente” [Hirschman, 1958]. (...) esses três autores passaram a dar maior ênfase aos fatores dinâmicos da aglomeração, na medida em que incorporaram como fator de localização a “complementaridade” entre firmas e setores, assim como a noção de economia de escala mínima da firma.

Krugman (1991), buscando avanços que superassem os problemas apontados neste grupo de estudiosos que chama de tradicionais, considera três fatores de externalidades marshallianas para explicar o fenômeno da localização indus-

trial: concentração do mercado de trabalho, insumos intermediários e externalidades tecnológicas.

Também os economistas evolucionistas e institucionalistas (Becattini, Pyke, Sengenberger, etc.) retomam a discussão sobre as externalidades dinâmicas, distanciando-se, entretanto, de Krugman na medida em que consideram em suas análises o papel dos agentes locais na condição de protagonistas na organização dos fatores e na coordenação do processo cumulativo.

O DISTRITO INDUSTRIAL

A origem do conceito de distrito industrial é atribuída a Alfred Marshall que, já no início do século passado, enfatizava que as vantagens advindas das economias de escala na produção poderiam ser obtidas por um conjunto de pequenas empresas, concentradas em território específico, especializadas em diversas fases de produção e fazendo uso do mercado de trabalho local.

Na década de 70 um grupo de economistas italianos (Becattini, 1987, 1990, 1999; Brusco, 1982; Sabel, 1986; Bagnasco, 1977; Fuà, 1983)

retoma o conceito marshalliano de adequação entre as condições requeridas para a sedimentação de uma forma específica de organização do processo produtivo e as características socioculturais de uma dada população, ao perceberem a emergência de um novo modelo de crescimento, especialmente no centro-norte da Itália.

A partir daí a definição de distrito industrial passa a ser de um sistema produtivo ampliado, em que a coordenação das diversas fases do processo de produção e o controle de seu funcionamento submetem-se às decisões do mercado e ao sistema de sanções sociais aplicado pela comunidade local, configurando-se assim em uma organização industrial específica. Também outros estudiosos no mundo todo (Veiga, 2002; Dini, 1997; Pecqueur, 2000; Markusen, 1995; Amorim; Moreira; Ipiranga, 2004; Benko; Lipietz, 1994; Pyke; Sengenberger, 1992) concordam que a retomada da discussão em torno dos distritos industriais, com base na experiência italiana, parte dos estudos dos distritos industriais marshallianos.

Veiga (2002), por exemplo, aborda a tortuosa evolução do debate internacional desencadeado pelos estudos sobre os distritos industriais mar-

shallianos, que, segundo ele, “acabou dando respaldo científico à ideia do *desenvolvimento local*, isto é, de que iniciativas locais podem ser cruciais para o desenvolvimento, pois se tornam importante fator de *competitividade* ao fazerem dos territórios *ambientes inovadores*” (p. 5) (grifos nossos).

Amorim, Moreira e Ipiranga (2004) observam que a especialização flexível se constitui em novo modelo de organização industrial (Terceira Itália, Alemanha, França) cuja base foi a expansão de pequenas e médias empresas. Lembram estes autores que o conceito de especialização flexível nos reporta ao conceito de distrito industrial elaborado por Marshall e que engloba aspectos como formas especializadas, territorialização, mercado de trabalho e cooperação.

Desta forma, o ressurgimento do conceito de distrito marshalliano é decorrente do processo de reestruturação produtiva exigido pelo esgotamento do modelo fordista de produção capitalista (que ampliou o desemprego formal, precarizou as relações de trabalho e ampliou as chamadas economias informais). Por essa razão, o distrito industrial marshalliano abre a possibilidade de construção de espaços de cooperação, ancorado

na confiança entre os atores sociais e organizacionais, na cultura local e na rede de interações entre os diferentes agentes envolvidos na dinâmica do desenvolvimento.

Amaral Filho (2001, p. 272-273) destaca:

Uma característica importante do “distrito industrial” é ele ser concebido como um conjunto econômico e social. Pode-se falar que há nele uma estreita relação entre as diferentes esferas social, política e econômica, com o funcionamento de uma dessas esferas moldado pelo funcionamento e pela organização de outras. O sucesso dos “distritos” repousa não exatamente no econômico, mas, sobretudo, no social e no institucional.

MILIEU INNOVATEUR (Ambiente Inovador)

De acordo com Amaral Filho (2001, p. 97), a estratégia dos ambientes inovadores (*milieux innovateurs*) foi investigada por uma rede de pesquisadores europeus (Aydalot, Perrin, Camagni, Maillat, Crevoisier, entre outros) que se agregaram em torno do *Groupe de Recherche Europeen* (Gremi) e o

[...] desenvolvimento desta estratégia fez parte de uma preocupação legítima que compreendia, de um lado, fornecer elementos para contribuir para a sobrevivência dos distritos industriais e, de outro, fornecer elementos para que outras regiões e locais pudessem despertar seus próprios projetos de desenvolvimento de maneira planejada, inovadora e sólida.

Segundo este autor, esta corrente dispensa especial atenção à tecnologia, por considerá-la questão essencial no processo de transformações das últimas décadas. Neste aspecto, a estratégia de *milieu innovateur* distingue-se da estratégia de distrito industrial porque, enquanto esta privilegia a visão do bloco social, aquela confere às inovações certa autonomia e um papel determinante.

Para Veiga (2002), as pesquisas empíricas do Gremi levaram à conclusão de que os ambientes inovadores manifestam-se em condições territoriais e produtivas diversas, podendo ser especializados ou multifuncionais, industriais ou turísticos, urbanos ou rurais, de alta tecnologia ou de tecnologia tradicional.

Como afirma Amaral Filho (2001, p. 97),

[...] percebe-se, por essa ênfase tecnológica, que a corrente dos defensores dos *milieux innovateurs* tem a preocupação de evitar que determinadas regiões periféricas não sejam vítimas dos resultados perversos difundidos pela desintegração do modelo fordista de produção. [...] a desintegração vertical da firma, característica importante da desarticulação da organização fordista, pode causar desintegração também espacial, resultando no deslocamento das firmas, ou partes delas, à procura de regiões com vantagens locais.

Um *milieu*, portanto, pode ser mais conservador ou mais inovador dependendo das práticas que regulam seu funcionamento. Quando conservador, orienta-se para vantagens adquiridas, com riscos para o declínio econômico. Por outro lado, quando mais inovador, o ambiente volta-se à renovação ou criação de novos recursos, facilitando a sobrevivência ou a busca do sucesso. A chave do sucesso está na capacidade dos atores/agentes de determinada região/ambiente entenderem as

transformações em curso – tecnológicas e mercadológicas – para agirem no sentido de transformar seu ambiente.

CLUSTER

Cluster significa, em sentido literal, *agrupamento*, *cacho*, formação de *feixes*, etc. Sua origem é anglo-saxônica e pretende funcionar como uma espécie de síntese dos conceitos – ou estratégias – anteriores, na medida em que pretende ser mais abrangente, não apenas porque incorpora vários aspectos dos dois conceitos precedentes, mas porque não fica restrito às pequenas e médias empresas.

De acordo com Veiga (2002, p. 9),

cluster constitui-se numa concentração geograficamente delimitada de negócios independentes que se comunicam, dialogam e transacionam para partilhar coletivamente tanto oportunidades quanto ameaças, gerando novos conhecimentos, concorrência inovadora, chances de cooperação, adequada infra-estrutura, além de frequentemente também atraírem os correspondentes serviços especializados e outros negócios correlacionados.

Amaral Filho (2001, p. 275) recupera a definição para *cluster* proposta por um grupo de especialistas americanos em 1995:

[...] uma aglomeração de empresas (*cluster*) é uma concentração sobre um território geográfico delimitado de empresas interdependentes, ligadas entre si por meios ativos de transações comerciais, de diálogo e de comunicações que se beneficiam das mesmas oportunidades e enfrentam os mesmos problemas.

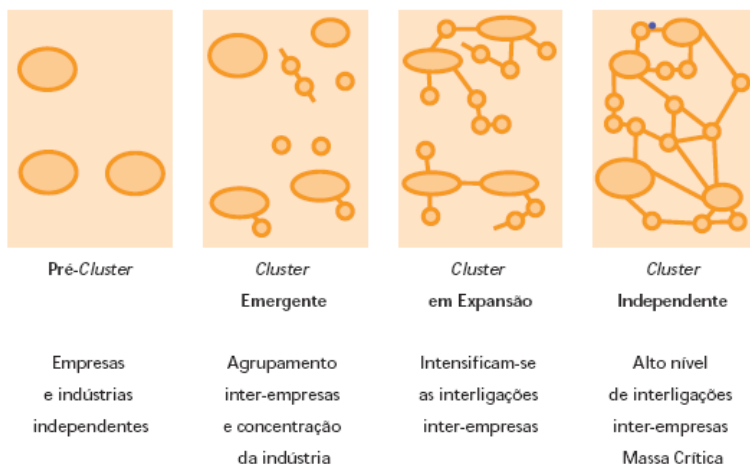
Foi certamente Porter (1989), porém, quem deu a maior contribuição estrutural para o conceito de *cluster* e, como afirma Amaral Filho (2001, p. 276), “[...] parece não haver dúvida de que a estrutura de um *cluster*, tal como é veiculado, sobretudo pelas empresas internacionais de consultoria, guarda íntima relação com o “diamante” de Porter”.

E conclui (p. 276-277):

A estratégia, aparentemente hegemônica, de *cluster* está muito mais próxima da grande produção flexível do que propriamente da pequena produção flexível, sem demonstrar, no entanto, qualquer tipo de discriminação pela pequena e pela média empresa. Assim,

a abordagem associada ao *cluster* consegue se diferenciar tanto da visão fordista tradicional – identificada com a grande indústria de produção de massa, quanto da visão distritalista – identificada com a pequena produção flexível. Além disso, o *cluster* está mais propriamente próximo da idéia de um “modelo”, dado assumir um caráter mais normativo, enquanto aqueles são mais intuitivos. O indicador claro desse aspecto é o fato de se encontrar com freqüência, na literatura sobre *cluster*, a solução do “diamante” proposta por Porter; uma solução forte e até certo ponto convincente. Desse modo, o *cluster* tem a vantagem de assumir uma forma menos difusa do que outros conceitos e estratégias de desenvolvimento regional.

Os chamados processos de *clustering* de pequenas e médias empresas em áreas periféricas ou em desenvolvimento podem ser vistos como um processo de industrialização de baixo para cima, especialmente a partir da emergência das potencialidades socioeconômicas e culturais originais da região. Os processos evolutivos de formação de um *cluster* (Figura 1) são descritos por Amorim (1998).

Figura 1 – O processo de *clustering*

Fonte: Amorim, 1998, p. 27.

As fronteiras destas etapas evolutivas do *cluster* podem-se sobrepor às fases descritas por Gurisatti (1999) a respeito das transformações de um aglomerado setorial em um distrito industrial:

- Entre as fases de *pré-cluster* e *cluster emergente* encontra-se a fase de *contaminação*, na qual o território já dotado de uma matriz produtiva e institucional passa a estabelecer uma relação de troca com o ambiente externo, seja por meio de instituições ou empresários.

- A fase de incubação: coloca-se nos limites entre a fase de *cluster* emergente e aquela de *cluster* em expansão, privilegia a formação de grupos de atores que se tornarão massa crítica, dando sustentabilidade à fase de desenvolvimento posterior.
- Big-bang da rede: essa fase situa-se entre as fases de *cluster* em expansão e *cluster* independente, caracteriza-se por um processo consistente e dinâmico (caótico), no qual se acentua, por meio da imitação, a competição no interior do território. Nessa fase, segundo Gurisatti (1999), os agentes tendem a desenvolver projetos empreendedores próprios integrados às atividades comunitárias.

Muitos investigadores têm abordado o novo paradigma de competitividade e a busca permanente de vantagens comparativas e aumento da produtividade como única forma de permanecer atuando no mundo globalizado. O foco de grande número desses investigadores, entretanto, são as estratégias ao nível da firma individual e de suas relações com o mercado globalizado. Outros autores, porém, abordam a temática da competi-

tividade ao nível das cidades, regiões, Estados e nações. Porter (1980, 1985, 1989) é sem dúvida uma das maiores autoridades mundiais em vantagem competitiva. Após publicar *Estratégia Competitiva* (1980) e *Vantagem Competitiva* (1985), publica em 1989 seu *The Competitive Advantage of Nations* (*A vantagem competitiva das nações*). Nesta obra Porter explica as fontes da prosperidade sustentada na moderna economia mundial. Como ele mesmo afirma na Introdução à 5ª edição (janeiro de 1998), “embora a análise do livro ocorra em nível de nação, a mesma base conceitual pode ser, e foi, prontamente aplicada nos níveis regional, estadual e municipal” (p. XXI).

Porter (1989, p. 1) inicia sua obra com uma pergunta: “Por que algumas nações têm êxito e outras fracassam na competição internacional?”, para logo a seguir afirmar que “embora a pergunta seja feita com freqüência, trata-se da indagação errada”, propondo então uma outra pergunta: “Por que uma nação se torna a base para competidores internacionais bem-sucedidos numa indústria?”, ou então “Por que as empresas sediadas num determinado país [ou região] são capazes

de criar e manter uma vantagem competitiva em comparação com os melhores competidores do mundo num determinado campo?”

Nesse contexto o autor argumenta que quem compete em mercados internacionais [e nacionais] são as empresas e não as nações. Daí a necessidade de entender como as empresas criam e mantêm a vantagem competitiva e entender qual o papel desempenhado pela nação [região] nesse processo. Retoma então sua análise estrutural das indústrias, o conhecido modelo das cinco forças de Porter, já amplamente tratadas em suas obras anteriores, uma vez que a natureza da competição ao nível da indústria é determinada por cinco forças competitivas: a ameaça de novas empresas (os novos entrantes e as barreiras à entrada de novos competidores); a ameaça de novos produtos ou serviços (os produtos/serviços substitutos); o poder de barganha dos fornecedores; o poder de barganha dos compradores e a rivalidade entre os competidores existentes.

A análise da indústria com base neste modelo orienta no sentido da adoção do tipo de vantagem competitiva das empresas, que o autor propõe

combinar-se na ideia de estratégias genéricas, modelo também amplamente conhecido na gestão estratégica das organizações.

O outro elemento fundamental para esta análise é a cadeia de valores de Porter, uma vez que as empresas criam valor para os seus compradores pelo desempenho das suas atividades. Para que a empresa obtenha vantagem competitiva sobre seus rivais, necessita proporcionar valor comparável para o comprador, desempenhando as atividades com maior eficiência do que os concorrentes – menor custo – ou desempenhar atividades de maneira excepcional, criando maior valor para o comprador e obter um preço maior – diferenciação.

Para a análise da vantagem nacional ou regional/local Porter propõe o modelo do diamante, composto por quatro amplos atributos que modelam o ambiente em que as empresas competem e que são responsáveis pela promoção ou pelo impedimento da criação da vantagem competitiva (Figura 2):

1. *Condições de fatores*: a posição do país [região] nos fatores de produção, como trabalho especializado ou infraestrutura, necessários

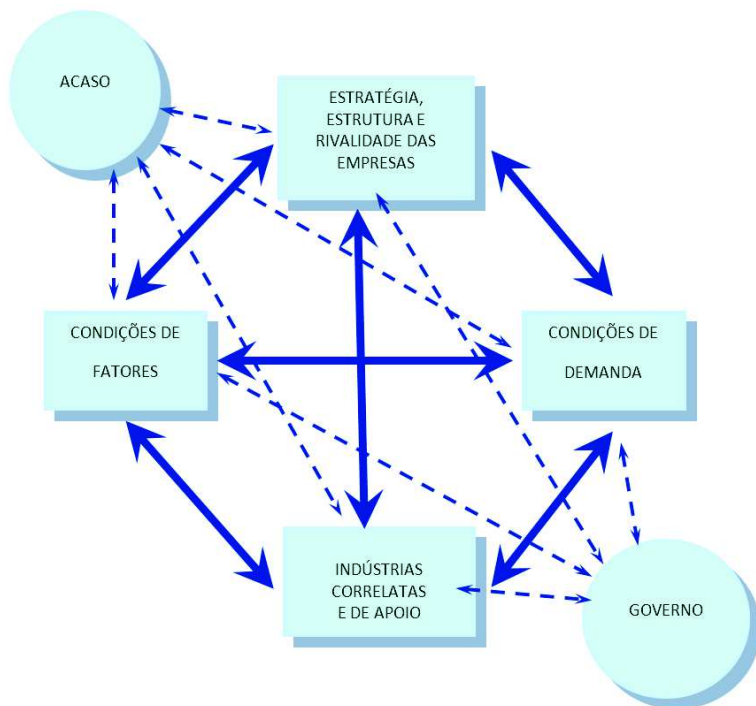
à competição em determinada indústria (são fatores: recursos humanos, recursos físicos, recursos de conhecimentos, recursos de capital, recursos de infraestrutura).

2. *Condições de demanda*: a natureza da demanda interna para os produtos ou serviços da indústria.
3. *Indústrias correlatas e de apoio*: a presença ou ausência, no país [região], de indústrias abastecedoras e indústrias correlatas que sejam internacionalmente competitivas e
4. *Estratégia, estrutura e rivalidade das empresas*: as condições que, no país [região], governam a maneira pela qual as empresas são criadas, organizadas e dirigidas, mais a natureza da rivalidade interna.

Além destas variáveis Porter acrescenta duas variáveis adicionais que influenciam o sistema de maneira importante e que completam sua teoria sobre as vantagens competitivas das nações: o acaso, que são acontecimentos fora do controle das empresas e normalmente também dos governos (invenções puras, descobertas em tecnologias básicas,

guerras, mudanças significativas na demanda do mercado externo, etc.) e o governo, que em todos os níveis pode melhorar ou piorar a vantagem nacional (política antitruste que afeta a rivalidade interna, os investimentos em educação que modificam condições de fator, compras governamentais que estimulam indústrias correlatas ou de apoio, etc.)

Figura 2 – O diamante dos determinantes da vantagem nacional



Fonte: Adaptado de Porter (1989).

De acordo com Bonelli e Veiga (2003), os *clusters* ou *arranjos produtivos locais* constituem um tipo de configuração que apresenta elevado potencial de desenvolvimento (i) de relações verticais entre produtores e fornecedores de insumos e equipamentos, que reduzem riscos associados à inovação e custos de informação; e (ii) de cooperação horizontal entre empresas do mesmo setor e de portes diferentes que podem gerar “eficiências coletivas” especialmente por meio da redução dos custos de transação. Essas aglomerações geram externalidades positivas sob a forma de disponibilidade de informações técnicas sobre a produção e gestão de empresas, bem como sobre os mercados domésticos e externos, disponibilidade de mão de obra qualificada nas atividades do setor, oferta de infraestrutura para essas atividades, etc. Para estes e outros autores, portanto, *cluster* é sinônimo de arranjo produtivo local. Por isso vamos abordar alguns aspectos relacionados aos APLs.

ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS – APLS – E SISTEMAS PRODUTIVOS LOCAIS – SPLS

Albagli e Brito (2002, p. 3) definem Arranjos Produtivos Locais como “[...] aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais,

com foco em um conjunto específico de atividades econômicas e que apresentam vínculos e interdependência”.

Já os Sistemas Produtivos Locais (SPLs) são definidos como

[...] arranjos produtivos cuja interdependência, articulação e vínculos consistentes resultam em interação, cooperação e aprendizagem, possibilitando inovações de produtos, processos e formatos organizacionais e gerando mais competitividade empresarial e capacitação social (Albagli; Brito, 2002, p. 3).

Assim entendido, a transformação dos APLs em SPLs envolve um salto de complexidade relacionado à ampliação da interdependência entre os diversos agentes (econômicos, políticos, institucionais e sociais) que pode ser alcançada por meio de práticas de cooperação, cultura participativa e adoção sistemática de ações coletivas.

Como afirmam Amorim, Moreira e Ipiranga (2004, p. 28), a capacidade

de unir esforços para trabalhar em conjunto (capital social) assume grande importância em estruturas como APLs e SPLs, pois o desenvolvimento desses depende de ações

coletivas, em oposição a ações individuais dos agentes. Assim, o esforço de evolução dos APLs para SPLs não pode prescindir da construção e fortalecimento do capital social.

Santos, Diniz e Barbosa (2004) procuram conceituar e caracterizar os APLs considerando as seguintes condições necessárias:

- *concentração espacial* da produção de bem ou serviço exportável para outras regiões, ainda que da mesma cidade, se esta é uma metrópole, ou produto ou serviço que atende a atividades que exportam para outras regiões;
- a *localização* é uma fonte de vantagem competitiva muito importante para as firmas ou as subunidades de firmas;
- essas vantagens competitivas de origem locacional tendem a atrair empresas, subunidades de empresas ou mesmo produtores autônomos, ou a fazer crescer ou ainda manter competitivas as empresas já instaladas, se o ambiente de concorrência é crescente com empresas de outras regiões;

- tais vantagens não são apenas indiscriminadas, difusas ou genéricas, possuindo efeitos especialmente importantes para setores ou cadeias específicas e
- as principais vantagens competitivas da região não se resumiriam aos especiais custos de transporte, fiscais, alfandegários ou de acesso a insumos básicos, ou seja, são vantagens que se realimentam com o crescimento do APL.

As duas primeiras condições citadas são, até certo ponto, triviais. As que mais importam são as três últimas, e as vantagens competitivas locais suficientes para satisfazê-las são:

- conhecimento tácito, que é fundamental para as empresas locais e se encontra parcialmente fora de empresas específicas, estando ligado principalmente a atividades criativas ou artesanais e podendo estar associado aos seguintes fatores: a) rápida criação, difusão, comparação e teste de matrizes analógicas de gestão, comercialização, processos produtivos e de tendências de produto pelas empresas e pela mão de obra; b) acesso facilitado por cooperação ou relações de confiança

ao conhecimento de empresas concorrentes ou não concorrentes e que possuem conhecimento complementar e c) proximidade cognitiva e desenvolvimento conjunto cliente/fornecedor;

- acesso facilitado a ativos, serviços ou bens públicos complementares importantes para as empresas locais, o qual pode ser disponibilizado por relações comerciais e societárias, por cooperação informal, por cooperação institucionalizada ou por entidades governamentais;
- a localização é fundamental à imagem mercadológica das empresas do setor e
- a cooperação multilateral (institucionalizada) é importante para a capacidade de reação coletiva a ameaças e oportunidades graças ao planejamento e à atuação da cooperação institucionalizada.

As formas empíricas de ocorrência de APL são:

- aglomeração setorial de tamanho relativamente grande, com importante presença de médias ou pequenas empresas; ou

- aglomerado de subunidades de criação ou firmas com enfoque criativo de forma geral ou que exercem atividades de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D); ou
- aglomerado de firmas ou subunidades que necessitam da proximidade cliente/fornecedor para facilitar o desenvolvimento conjunto, a troca de conhecimentos ou a readequação de condições de fornecimento; ou
- aglomerado de empresas que se beneficiam da imagem mercadológica regional; ou
- cooperação institucionalizada com forte apoio de entidades governamentais, que oferecem serviços complementares importantes ou capazes de induzir a reação do APL a ameaças ou oportunidades.

REDES

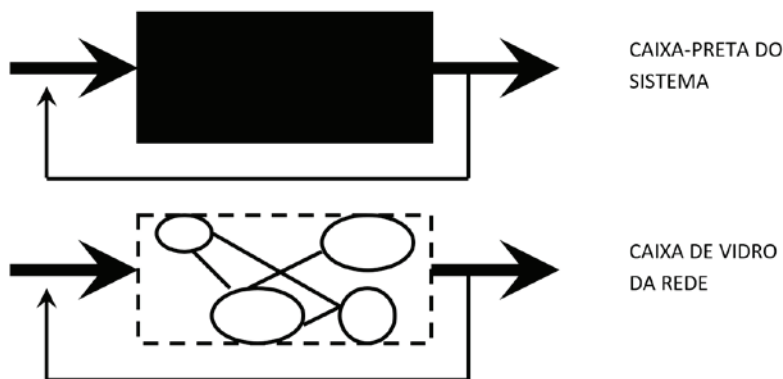
A origem etimológica da palavra *rede* nos remete ao latim *rete*, *retis*, e significa entrelaçamento de fios, cordas, cordéis, arames, etc., com aberturas regulares fixadas por malhas formando

uma espécie de tecido. O uso da palavra rede leva a vários significados, com o dicionário Aurélio apresentando pelo menos vinte definições diferentes.

Lipnack e Stamps (1994, p. 395), por exemplo, afirmam que “redes são sistemas, pura e simplesmente. Todo lugar onde o conceito de sistemas possa dar bons resultados, o mesmo ocorrerá com o conceito de rede”.

Estes autores, contudo, apontam para uma vantagem importante da rede sobre o sistema: trata-se da *caixa-preta do sistema*, que propõem substituir pela *caixa de vidro da rede* (Figura 3).

Figura 3 – A caixa-preta do sistema e a caixa de vidro da rede



Fonte: Lipnack; Stamps (1994, p. 396).

Como é possível verificar, a rede torna a fronteira externa do todo transparente. A caixa de vidro possibilita visualizar os participantes – *componentes* – da rede e os seus relacionamentos – *interligações* – entre os componentes.

A estrutura em rede permite a sinergia das partes na busca do todo, que é mais que a simples soma das partes. A rede deve ser formada por *hólons*, isto é, por *inteiros/partes*. Este conceito foi cunhado por Koestler a partir do grego *hólos*, que significa *total*, e do sufixo – *on*, que significa *parte*. Assim, os componentes da rede, sendo *hólons*, mantêm sua autonomia – são sistemas dentro de sistemas – mesmo constituindo parte do todo.

Vale lembrar o que Morin (1977) já enfatizava em seu livro *O Método* (volume I: a natureza da natureza), quando concluía que se o todo é superior à soma das partes é, também, inferior à soma das partes, ou seja, o todo é diferente da soma das partes. O todo – a globalidade – por meio de suas qualidades emergentes retroage sobre as partes, daí que a parte também é, no e pelo todo, superior à parte. Poderíamos acrescentar que, em certo sentido, a parte é também maior que o próprio todo, posto que traz na sua unicidade

a sua globalidade. A diversidade e unicidade das partes moldam-se na unicidade e globalidade do todo. O que importa aqui é reforçar que a rede parece ser uma estrutura ideal para abarcar esta complexidade.

A rede é uma malha de relacionamentos interligados, pois estes constituem aspecto central das redes. Nas redes (diferentemente do que ocorria nas organizações burocráticas do modelo fordista) as conexões são muitas, as informações e influências fluem em todos os sentidos: de baixo para cima, de cima para baixo, diagonalmente e, especialmente, horizontalmente entre as partes e os componentes da rede. As redes requerem também novas formas de liderança: quanto mais líderes, melhor. No limite, como lembram Lipnack e Stamps (1994), na melhor das redes todos os participantes são líderes.

No centro do conceito de distrito industrial está a noção de *networking* de produção inter-firmas. As *networks* de produção no interior do *cluster* são reforçadas pela aglomeração e por uma espessa rede de relações sociais que mantém as firmas unidas, provendo a base para as relações

de confiança e reciprocidade, necessárias para o funcionamento homogêneo dos arranjos (Nadvi, 1994).

REDES DE COOPERAÇÃO PRODUTIVA

Redes de empresas podem ser definidas como o método organizacional de atividades econômicas de coordenação e/ou cooperação interfirmas. Atuando em redes as empresas complementam-se entre si, seja nos aspectos técnicos (rede de produção), ou mercadológicos (rede de distribuição). A constituição de rede de empresas pode ter por objetivo único a instalação de uma central de compras comum.

Amato Neto (2000) apresenta uma tipologia de redes de empresas baseado nos estudos de Grandori e Soda (1995). Esta tipologia foi construída com base nos seguintes critérios: a) tipo de mecanismos de coordenação utilizados; b) grau de centralização da rede e c) grau de formalização da rede. Com base nestes critérios identificaram três tipos básicos de redes:

- *Redes sociais*: sua característica principal é a informalidade nas relações entre os componentes da rede, não havendo qualquer acordo ou contrato formal, e dividem-se em simétricas e assimétricas. As simétricas caracterizam-se pela inexistência de poder centralizado, com todos os participantes possuindo o mesmo poder e influência. Polos de alta tecnologia caracterizam-se por troca intensa de informações e conhecimentos entre as partes, processo coordenado informalmente; as assimétricas são coordenadas por um agente central que se responsabiliza pelos contratos formais de fornecimento de produtos/serviços entre os participantes.
- *Redes burocráticas*: caracterizam-se pela existência de contrato formal que regula especificação de fornecimento de produtos/serviços e a organização da rede e do relacionamento entre os participantes. As redes burocráticas simétricas podem ser as associações comerciais do tipo consórcios e federações. Como nas alianças estratégicas, estão claramente definidos os

mecanismos de coordenação e de divisão do trabalho entre os participantes, bem como os seus sistemas de controles de desempenho. As redes burocráticas assimétricas podem ser exemplificadas com as redes de agências (apólices de seguros), acordos de licenciamento (redes de assistência técnica) e contratos de franquias. Estas últimas são do tipo de rede burocrática mais completa, pois estabelecem procedimentos padronizados, resultados padronizados, bem como sistemas de treinamento de pessoal e sistemas de contabilidade igualmente padronizados.

- *Redes proprietárias*: caracterizam-se pela formalização de acordos relativos ao direito de propriedade entre os acionistas de empresas. Exemplo de rede proprietária simétrica são as *joint ventures* utilizadas na regulação das atividades de pesquisa e desenvolvimento, inovação tecnológica e sistemas de produção de alto conteúdo tecnológico. As assimétricas são associações do tipo *capital ventures*, utilizadas em setores de tecnologia de ponta em que

se estabelecem mecanismos de decisão conjunta e de transferência de tecnologia gerencial.

Outra forma de classificar as redes é a proposta por Santos, Pereira e Abrahão França (1994):

- *redes verticais de cooperação*: encontradas nos casos em que as relações de cooperação ocorrem entre uma empresa e os componentes dos diferentes elos ao longo da cadeia produtiva: fornecedores, produtores, distribuidores, prestadores de serviços. É o caso do complexo automobilístico, cujo produto final é composto por um grande número de peças e/ou partes componentes, passando por vários estágios de produção, ainda que os parceiros estejam em diferentes estágios de evolução tecnológica.
- *redes horizontais de cooperação*: ocorrem entre parceiros que produzem e oferecem produtos/serviços similares do mesmo setor ou ramo de atuação, isto é, trata-se

de redes entre empresas concorrentes, que disputam de forma acirrada o mesmo mercado.

REDES DE COLABORAÇÃO SOLIDÁRIA

Mance (1999, 2002, 2003) é um dos muitos investigadores que aborda a temática das redes numa ótica de colaboração solidária como alternativa pós-capitalista à globalização. Ao tratar sobre a revolução das redes, este autor argumenta que as redes de colaboração solidária permitem a geração de emprego e renda e o fortalecimento da economia e do poder local, mas, mais que isso, constituem-se em processo de transformação cultural autônoma e, quiçá, na possibilidade de um desenvolvimento econômico sustentável como alternativa à globalização em curso. Por isso mesmo para este autor e outros que seguem esta linha de raciocínio ou de opção político-ideológica, passam a ser fundamentais conceitos como desenvolvimento local/regional endógeno e sustentável, economia solidária, terceiro setor ou

setor público não estatal, microrredes organizadas em redes maiores até atingir as macrorredes mundiais de colaboração solidária internacional.

Especialmente no caso das redes de colaboração solidária, o papel do Estado é fundamental, uma vez que as práticas e experimentos integrantes deste processo necessitam muitas vezes de incentivos e apoio logístico que se inscrevem nas chamadas políticas de inclusão social. Estabelece-se então uma nova rede de interações entre a sociedade civil e o poder público, especialmente de âmbitos local/regional.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Procurando entender alguns dos instrumentos/modelos utilizados na prática do desenvolvimento local/regional, chegamos ao final, com um conjunto maior de questões a serem respondidas, mas, ao mesmo tempo, com alguns marcadores indicativos para seguir na descoberta das trilhas desta complexa selva.

Como destaca Galvão (2000), os conceitos mais recentes como *clusters*, sistemas industriais localizados, arranjos produtivos, parecem conce-

ber a intervenção pública no espaço econômico de forma mais ampla que a proposta original dos distritos industriais. Desde o início, porém, o conceito traz em seu bojo o potencial para revitalização de áreas economicamente incipientes, pela operação de atividades econômicas especializadas em regime de organização em redes, com variados graus de interação e cooperação, diferindo apenas na ênfase dada ao suporte institucional.

REFERÊNCIAS

ALBAGLI, S.; BRITO, J. *Glossário de arranjos e sistema produtivos e inovativos locais: relatório da fase-piloto*. Rio de Janeiro: UFRP; IE; Redesist, 2002.

AMARAL FILHO, J. A endogeneização no desenvolvimento econômico regional e local. *Planejamento e Políticas Públicas*, n. 23, p. 261-286, jun. 2001.

AMATO NETO, J. *Redes de cooperação produtiva e clusters regionais: oportunidades para as pequenas e médias empresas*. São Paulo: Atlas, 2000.

AMORIM, M. A. *Clusters como estratégia de desenvolvimento industrial no Ceará*. Fortaleza: Banco do Nordeste, 1998.

AMORIM, M. A.; MOREIRA, M. V.; IPIRANGA, A. S. R. A construção de uma metodologia de atuação nos arranjos produtivos locais (APLs) no Estado do Ceará: um enfoque na formação e fortalecimento do capital social e da governança. *Interações: Revista Internacional de Desenvolvimento Local*, v. 4, n. 9, p. 25-34, set. 2004.

ARTHUR, W. B. *Increasing returns and path dependence in the economy*. Michigan: The University of Michigan Press, 1994.

BAGNASCO A. *Tre Italie*. La problematica territoriale dello sviluppo italiano. Bologna: Il Mulino, 1977.

BECATTINI, G. *Mercato e forze locali: il distretto industriale*. Bologna: Il Mulino, 1987.

_____. Nazione economica e nazione politica nel pensiero di Alfred Marshall. In: Roggi, P. (Ed.). *Quale mercato per quale Europa*. Milano: Franco Angeli, 1994.

_____. Os distritos industriais na Itália. In: COCCO, G.; URANI, A.; GALVÃO, A. P. (Org.). *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

BECATTINI, G. The Marshallian Industrial District as a Socio-Economic Concept. In: PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGENBERGER, W. *Industrial districts and inter-firms cooperation in Italy*. Geneva: International Institute for Labor and Studies, 1990.

BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Org.). *As regiões ganhadoras – distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica*. Oeiras: Celta Ed., 1994.

BONELLI, R.; VEIGA, P. da M. A dinâmica das políticas setoriais no Brasil na década de 1990: continuidade e mudança. *RBCE*, v. 75, abr./jun. 2003.

BRUSCO, S. The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 6, n. 2, 1982, p. 167-184.

CHRISTALLER, W. *Die zentralen Orte in Süddeutschland: eine ökonomisch-geographische Untersuchung über die Gesetzmässigkeit der Verbreitung und Entwicklung der Siedlungen mit städtischen Funktionen*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft, 1933.

DINI, M. *Enfoques Conceptuales para el Estudio de Pequeñas y Medianas Empresas*. Santiago de Chile: Cepal, 1997.

FUÀ, G. L'industrializzazione nel Nord Est e nel Centro. In: FUÀ, G.; ZACCHIA, C. (Org.). *Industrializzazione senza fratture*. Bologna, IT: Società Editrice Il Mulino, 1983. p. 7-46.

GALVÃO, O. J. de A. “Clusters” e distritos industriais: um estudo de caso em países selecionados e implicações de políticas. *Planejamento e Políticas Públicas*, Brasília: Ipea, n.21, p. 3-50, jun.2000.

GRANDORI, A.; SODA, G. *Inter-firm networks: antecedents, mechanisms and forms*. *Organization Studies*, v. 16, n. 2, p. 183-214, 1995. Disponível em: <<http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/017084069501600201>>. Acesso em: 28 mar. 2018.

GURISATTI, P. *O nordeste italiano: nascimento de um novo modelo de organização industrial*, In: GURISATTI, P. *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos. O caso da terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A, 1999. p. 77-99.

HIRSCHMAN, A. O. *The strategy of economic development*. New Haven: Yale University Press, 1958.

ISARD, W. *Location and Space-Economy: a General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade and Urban Structure*. Massachusetts: Press of MIT; Nova York: John Wiley & Sons; London: Chapman & Hall, 1956.

KRUGMAN, P. *Development, Geography and Economic Theory*. Cambridge, Massachusetts; London, England: The MIT Press, 1995.

KRUGMAN, P. *Geography and Trade*. Leuven-London: Leuven University Press; MIT Press, 1991.

LIPNACK, J.; STAMPS, J. *Rede de informações*. São Paulo: Makron, 1994.

LÖSCH, A. *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft: eine Untersuchung über Standort, Wirtschaftsgebiete und internationalen Handel*. Jena: Verlag G. Fischer, 1940.

MANCE, E. A. *A revolução das redes – a colaboração solidária como uma alternativa pós-capitalista à globalização atual*. Petrópolis: Vozes, 1999.

_____. *Redes de Colaboração solidária – aspectos econômico-filosóficos: complexidade e libertação*. Petrópolis: Vozes, 2002.

_____. (Org.). *Como organizar redes solidárias*. Rio de Janeiro: IFIL; Fase; DP&A, 2003.

MARKUSEN, J. R. The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade. *The Journal of Economic Perspectives*, v. 9, n. 2, p. 169-189, 1995.

MARSHALL, A. *Principles of Economics*. 8. ed. London: Macmillan and Co., 1890.

MORIN, E. *La Méthode I. La Nature de la Nature*. Paris: Seuil, 1977.

MYRDAL, G. *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. London: University Paperbacks, Methuen, 1957.

NADVI, K. Industrial districts experiences in developing countries. In: Unctad/ONU. *Technological dynamism in industrial districts: an alternative approach to industrialization in developing countries?* New York, Geneva: Unctad; ONU. 1994.

PECQUEUR, B. *Le Développement Local*. 2ème edition. Paris: Syros, 2000.

PERROUX, F. Note sur la Notion de Pôle de Croissance. *Économie Appliquée*, Paris, 7, p. 307-320, 1955.

PORTER, M. *A vantagem competitiva das nações*. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

PORTER, M. *Competitive advantage: creating and sustaining competitive performance*. Nova York: Free Press, 1985.

PORTER, M. *Competitive strategy: techniques for analysing industries and competitors*. Nova York: Free Press, 1980.

PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGENBERGER, W. *Industrial districts and inter-firms cooperation in Italy*. Geneva: International Institute for Labor and Studies, 1990.

PYKE, F.; SENGENBERGER, W. (Ed.). *Industrial districts and local economic regeneration*. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1992.

SABEL, C. Industrializzazione dei Terzo Mondo e nuovi modelli produttivi. *Stato Mercato*, n. 17, p. 217-251, ago. 1986.

SANTOS, B. S.; RODRIGUEZ-GARAVITO C. A. *Law and Globalization from Below: Towards a Cosmopolitan Legality*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

SANTOS, G. A. G. dos; DINIZ, E. J.; BARBOSA, E. K. Aglomerações, arranjos produtivos locais e vantagens competitivas locais. In: BNDES. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.

Arranjos produtivos locais e desenvolvimento. Versão preliminar. Belo Horizonte: Seminário do BNDES sobre Arranjos Produtivos Locais. 2004.

SANTOS, S. A.; PEREIRA, H. J.; ABRAHÃO FRANÇA, S. E. *Cooperação entre as micro e pequenas empresas*. São Paulo: Sebrae, 1994.

VEIGA, J. E. da. A face territorial do desenvolvimento. *Interações – Revista Internacional de Desenvolvimento Local*, vol. 3, n. 5, p. 5-19, set. 2002.

VON THÜNEN, J. H. *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. Jena: Verlag von Gustav Fischer, 1910.

WEBER, A. *Über den Standort der Industrien: Reine Theorie des Standorts*. 1. Teil. Tübingen: Verlag JCB Mohr, 1909.

POLÍTICAS PÚBLICAS PARA AGLOMERAÇÕES INDUSTRIAIS

Roseli Fistarol Krüger

Sérgio Luís Allebrandt

Nelson José Thesing

INTRODUÇÃO

Este capítulo explora as políticas públicas disponíveis para potencializar ações em áreas de Distritos Industriais. O objetivo deste estudo é, primeiramente, apresentar a história e os conceitos de políticas públicas e Distritos Industriais. Em seguida expõe-se uma pesquisa exploratória e preliminar realizada sobre políticas públicas e órgãos influentes na criação, regulamentação e manutenção dos Distritos Industriais existentes ou em constituição. E, para finalizar, são analisados os dados coletados propondo caminhos fac-

tíveis para a promoção do desenvolvimento local com vistas a mitigar a dependência governamental estadual e nacional.

O referencial está dividido em dois subtítulos. Primeiramente apresenta os conceitos sobre políticas públicas e a sua repercussão histórica. Como segundo subtítulo traz as definições a respeito de distritos industriais, sua formação básica e seus fundamentos conceituais.

Na fase de busca empírica por políticas públicas, em âmbito nacional, para o desenvolvimento regional com relação com Distritos Industriais ou outros arranjos produtivos relacionados, foi identificado o Plano Nacional de Desenvolvimento Regional (PNDR) do período de 2003-2010, e mais atualmente o PNDR II¹ que está parado desde 24/11/2015, aguardando a designação do relator, segundo consta no site do Senado.

No Rio Grande do Sul a pesquisa realizada identificou o Programa de Fortalecimento das Cadeias e Arranjos Produtivos Locais (APLs), o

¹ A temática discutida neste capítulo encaixa-se na PNDR II, por meio do Artigo 50, inciso III – instituição de sistemas produtivos e inovativos locais e regionais.

Projeto Arranjos Produtivos Locais e o Projeto Extensão Produtiva e Inovação, no qual são estabelecidos Núcleos Regionais de Extensionistas em parceria com universidades públicas e comunitárias para apoiar diretamente pequenos e médios empreendimentos. Outra identificação no Estado do Rio Grande do Sul foi a Divisão de Apoio aos Municípios (DAM), que elabora estudos locacionais para definir a melhor área para a instalação de indústrias e disponibiliza aos municípios o assessoramento técnico na definição, planejamento e instalação de Área Industrial.

POLÍTICAS PÚBLICAS

Para compreender uma determinada área de estudo é aconselhado pesquisar sua etimologia e ontologia para, assim, entender sua trajetória e perspectivas no decorrer de sua história. Assim sendo, para aprofundar o entendimento sobre políticas públicas é fundamental pesquisar sobre suas bases analíticas, conceituais, trajetórias históricas, consolidação e utilização da expressão na atualidade.

Secchi (2013) destaca que países de língua latina como Brasil, Espanha, Itália e França encontram dificuldades na definição de alguns termos das ciências políticas. Na língua portuguesa o termo “política” pode assumir duas conotações principais, que países de língua inglesa conseguem diferenciar usando os termos *politics* e *policy*. *Politics*, na definição de Bobbio (2002), é a atividade humana ligada à obtenção e manutenção dos recursos necessários para o exercício do poder sobre o homem. O segundo termo, *policy* em inglês, é o mais concreto e tem relação com orientações para a decisão e ação. A expressão “política pública” (*public policy*) está vinculada a políticas públicas que versam sobre o conteúdo concreto e simbólico de decisões políticas e do processo de construção e atuação dessas decisões.

Souza (2006) destaca que a política pública como área de conhecimento e disciplina acadêmica nasce nos EUA, rompendo a tradição europeia de estudos e pesquisas nessa área, que se concentravam mais na análise sobre o Estado e suas instituições do que na produção dos governos.

Na Europa, a área de política pública surge como um desdobramento, em que o papel do Estado e do governo passa a ser produtor de políticas públicas. Nos EUA, ao contrário, a área surge no mundo acadêmico sem estabelecer relações com as bases teóricas sobre o papel do Estado, passando direto para a ênfase nos estudos a respeito da ação dos governos.

A constituição e a consolidação dos estudos sobre as políticas públicas fundamentam-se em bases analíticas, em democracias estáveis. Aquilo que o governo faz ou não faz é passível de ser formulado cientificamente e analisado por pesquisadores independentes (Souza, 2006).

Segundo Souza (2006), definições de políticas públicas, mesmo as minimalistas, têm o *locus* nos governos, nos quais os embates em torno de interesses, preferências e ideias se desenvolvem. Apesar de optar por abordagens diferentes, as definições de políticas públicas assumem uma visão holística do tema, uma perspectiva na qual o todo é mais importante que a soma das partes e indivíduos, ideologia e interesses contam, mesmo existindo diferenças sobre a importância relativa destes fatores.

Secchi (2013) define política pública pela abordagem multicêntrica como uma diretriz elaborada para enfrentar problemas públicos, ou seja, é uma orientação à atividade ou à passividade de alguém em que as atividades ou passividades decorrentes dessa diretriz também fazem parte da política pública. Para o autor, a razão para o estabelecimento de uma política pública é o tratamento ou a resolução de um problema entendido como coletivamente relevante.

Em Souza (2006) pode-se resumir política pública como o campo do conhecimento que busca colocar o governo em ação e analisar essa ação e, quando necessário, propor mudanças no rumo dessas ações. A formulação de políticas públicas constitui-se no estágio em que os governos democráticos traduzem seus propósitos e plataformas eleitorais em programas e ações que produzirão resultados ou mudanças no mundo real. As políticas públicas, depois de desenhadas e formuladas, desdobram-se em planos, programas, projetos, bases de dados ou sistemas de informação e pesquisas. Quando são postas em prática, ficam submetidas a sistemas de acompanhamento e avaliação.

Ainda de acordo com Souza (2006), se considerada como um campo holístico, a política pública torna-se território de várias disciplinas, teorias e modelos analíticos. Assim, apesar de possuir suas próprias modelagens, teorias e métodos, ela não se resume somente a isso, podendo ser objeto analítico de outras áreas do conhecimento, inclusive as quantitativas. O caráter holístico da área não significa que ela careça de coerência teórica e metodológica, mas sim que ela comporta várias contemplações.

Então, a fim de definir o que são políticas públicas, cabe destacar a complexidade deste campo de estudo ao investigá-las. Neste capítulo serão utilizadas as contribuições de Laswell (1936-1958), Peters (1986), Secchi (2013) e Souza (2006) para a definição de políticas públicas, assim sendo: política pública é a soma das atividades dos governos que age, direta ou indiretamente, no tratamento ou resolução de problemas entendidos como coletivamente relevantes e que, após a sua formulação se desdobram em planos, programas, projetos e ficam submetidas ao acompanhamento e avaliação das decisões e análises (quem obtém o quê, quando, como).

DISTRITOS INDUSTRIAIS

A expressão “Distrito Industrial” surgiu nos estudos desenvolvidos por Alfred Marshall a partir de 1890, quando então foi efetivada a ideia do Distrito Industrial marshalliano como solução para o governo britânico para enfrentar os problemas causados pela depressão econômica e o desemprego em determinados locais. Assim, os Distritos Industriais foram constituídos no início do século 20, principalmente a partir da década de 30. O sucesso da iniciativa difundiu o conceito de Distritos Industriais e outros países passaram a utilizá-lo, como Estados Unidos, Canadá, Itália, Alemanha e hoje fazem parte da realidade de muitos países do globo (Oliveira, 1976).

Após esse primeiro período, destacam Bellandi e Propriis (2015), o conceito de Distrito Industrial reapareceu na Itália no final da década de 70 em boa parte pelo sucesso de produtos *Made in Italy*. Como consequência, despertou o interesse internacional, movido pelo entusiasmo gerado nas experiências bem-sucedidas dos Distritos Industriais da Terceira Itália, nas décadas de 80 e 90 (Schmitz; Nadvi, 1999). Ainda em 1979, um

artigo publicado por Giacomo Becattini, apresentou uma nova análise sobre distritos industriais e economias externas de Alfred Marshall, atribuindo às pequenas e médias empresas a responsabilidade pelos retornos crescentes em função da divisão local do trabalho em um determinado território. Este ano passou a ser considerado, por muitos estudiosos, como a data de início do debate acadêmico sobre o tema (Bellandi; Propriis, 2015).

Historicamente, segundo os mesmos autores, os Distritos Industriais podem ser considerados mecanismos locais de crescimento industrial. Defendem ainda que é fundamental refletir sobre a evolução dos Distritos Industriais, nas formas que eles assumiram e estão assumindo graças às mudanças e adaptações realizadas para acompanhar ou protagonizar as tecnologias e os mercados.

Nos estudos realizados sobre a evolução histórica dos Distritos Industriais, Bellandi e Propriis (2015) classificam os processos de mudanças em três gerações representadas por ondas de industrialização que desempenharam papel importante na evolução e modificação dos conceitos ini-

ciais. Todas as ondas incluem formas distintas de Distritos Industriais, por este motivo, os autores propõem uma visão segundo a qual cada onda é caracterizada sob o conceito geral de Distritos Industriais.

A primeira onda foi denominada como *Marshall and the industrial revolution*, em que os Distritos Industriais foram os embriões e os primeiros vitoriosos da revolução industrial. A segunda onda, *Post-fordism and the demise of mass production*, está atribuída ao ressurgimento do papel dos Distritos Industriais nos países desenvolvidos durante a segunda metade do século 20, após o período de ouro da produção em massa. E a terceira onda está em andamento com os Distritos Industriais e as novas indústrias do início do século 21 na era da produção global e das redes sociais. Esta onda recebeu o nome de *In the age of global production and social networks*.

Pode ser considerado complementar o estudo realizado por Santolin e Caten (2015), que apresentam três modelos de Distritos Industriais encontrados na literatura, o marshalliano, o italiano e o eco parque industrial. O modelo marshalliano é constituído por uma população

de pequenas e médias empresas independentes, que propositadamente se dedicam às fases intermediárias do processo de produção. Os distritos marshallianos apoiam-se na cultura construída internamente ao distrito, o processo decisório tem elementos locais, os contratos são de longo prazo entre fornecedores e compradores e o permanente capital moderado mantém boas perspectivas em longo prazo de crescimento e de emprego no distrito (Markusen; Venables 2000; Becattini, 1989).

No modelo italiano várias características do modelo marshalliano se reproduzem. As diferenças encontradas estão atribuídas aos diferentes períodos históricos em que foi concebido, propiciando a evolução do modelo proposto por Alfred Marshall. O alto desempenho econômico das indústrias da Terceira Itália não era explicado pelas teorias da época por que suas características eram pouco comuns. Eram constituídas por pequenas e médias empresas, interdependentes, inovadoras e com relevância internacional, havia partilha de informação, conhecimento, experiência, recursos, apoio político, redes de abastecimento e distribuição.

Já o conceito de eco parque industrial foi difundido em 1992 pelo instituto norte-americano *Indigo Development*. Estas estruturas são definidas como uma comunidade de empresas que cooperam, entre si e com a comunidade local, para compartilhar de forma eficiente recursos como: informações, reaproveitamento de materiais, água, energia, infraestrutura, etc., levando os participantes a ganhos econômicos, de qualidade e de recursos humanos e ambientais. Segundo os autores Santolin e Caten (2015), este modelo é apoiado pelas Nações Unidas, pois possui características que o tornam uma alternativa eficaz na promoção do crescimento, respeitando os novos padrões sociais, ambientais e econômicos da chamada “Economia Verde”.

Entende-se, portanto, que os Distritos Industriais são caracterizados por um conjunto de firmas envolvidas nos vários estágios e vias de produção de um bem. Na sua maioria, são compostos de pequenas e médias empresas especializadas, que se relacionam por meio da concorrência e cooperação mútua. De modo geral essas aglomerações auxiliam as empresas que as compõem na superação de restrições de cresci-

mento e na competição e acesso a mercados, por esses motivos são consideradas uma alternativa para sucesso e *leverage*² de empresas.

Becattini (1990) destaca que a manutenção de um Distrito Industrial depende do desenvolvimento de uma cadeia institucionalizada de contatos no distrito com os fornecedores e clientes. Para Santolin e Caten (2015, apud McCann; Folta, 2009) os Distritos Industriais podem ser constituídos de maneira: (i) endógena, quando surge a partir de indústrias que existem previamente em uma determinada região e que possuem papel relevante e realizam ações coletivas ou; (ii) exógena, quando são formados por meio de intervenção governamental visando à promoção do desenvolvimento de determinado setor e/ou região (Santolin; Caten, 2015 apud Feldman et al., 2005).

É possível perceber a evolução nos modelos de Distritos Industriais a partir do modelo marshalliano, tendo como lógica, basicamente, o desenvolvimento econômico. Após, com o artigo de 1979 publicado por Giacomo Becattini, iden-

² Alavancagem, potencialização e maximizar.

tifica-se a evolução, principalmente, pelo contexto histórico que exigia a inclusão de aspectos sociais nas relações, troca de informações e a cooperação entre as firmas. O terceiro modelo envolve características mais complexas, uma vez que inclui a era da produção global, redes sociais e, em algumas configurações, o conceito de desenvolvimento sustentável em um aglomerado de empresas que priorizam relações com ganhos sociais, ambientais e econômicos de maneira articulada e complementar.

Se a cooperação, articulação, troca e conexão das empresas inseridas em um Distrito Industrial resultam em inovação, competição e desenvolvimento local, conferindo a estas empresas a oportunidade de superar restrições de crescimento e de facilitar a inserção em novos mercados (Marshall, 1890; Becattini, 1989), logo os Distritos Industriais podem ser considerados modelos importante para o desenvolvimento de regiões ainda pouco industrializadas. Cabe, no entanto, utilizar-se dos conceitos de Distritos Industriais para que tais características sejam incorporadas nos aglomerados existentes e que, atualmente, não possuem as

características citadas aqui, ou ainda, no processo de planejamento e consolidação de novos Distritos Industriais.

POLÍTICAS PÚBLICAS PARA DISTRITOS INDUSTRIAIS

Esta pesquisa buscou por publicações relacionadas a políticas públicas para o desenvolvimento regional e que tivessem relação com Distritos Industriais ou outros tipos de aglomerações industriais. No âmbito nacional, um dos achados que é pertinente de citação é o Plano Nacional de Desenvolvimento Regional (PNDR) do período 2003-2010, em que a formulação é vista como a retomada do planejamento em geral e de políticas regionais. Institucionalizado em 2007 pelo Ministério da Integração Nacional, por meio do Decreto 6.047/2007, explicita dois objetivos principais: reverter trajetórias das desigualdades regionais e explorar os potenciais das bases regionais brasileiras.

O pleito por recursos substantivos foi pensado via Fundo Nacional de Desenvolvimento Regional (FNDR) e Câmara de Políticas de Integração Nacional e Desenvolvimento Regio-

nal (CPDR), que mais tarde viriam a ser o ponto frustrado da política. Os pressupostos principais da política é que o PNDR teria abrangência nacional, em múltiplas escalas geográficas, dado que as desigualdades regionais no Brasil se manifestavam não apenas entre as macrorregiões, mas também intrarregionalmente em todo o território. Era necessário recriar a estrutura institucional regional desmantelada pelos governos anteriores (Sudene, Sudam e Sudeco) e considerar que o desenvolvimento regional é um tema transversal, sendo necessário articular a política regional com a ação de órgãos setoriais federais de governo com o setor produtivo e a sociedade civil organizada.

A elegibilidade da política fica por conta da tipologia baseada no nível de renda domiciliar *per capita* e na variação do PIB em escala microrregional. As microrregiões são classificadas em quatro grupos: Renda Baixa e Pouco Dinâmica; Renda Média e Pouco Dinâmica; Renda Média e Baixa Dinâmica e Alta Renda. Excluindo-se as microrregiões de Alta Renda, as demais seriam espaços prioritários para a ação do PNDR. Após a frustração com o FNDR, o PNDR teve de contar apenas com os instrumentos tradicionais vigentes

antes de sua aprovação, como os Fundos Constitucionais de Financiamento do Norte (FNO), Nordeste (FNE) e Centro-Oeste (FCO) e os recursos orçamentários da União que já eram aplicados em programas mesorregionais do Ministério da Integração (MI).

Esses fundos, no entanto, possuem muitas limitações, valendo destacar as áreas de abrangência, deficiência na seletividade setorial e de indução da localização dos investimentos no interior das macrorregiões, exigências de contrapartidas muito limitadas. Ainda, a existência de sobreposição entre as funções dos Fundos de Desenvolvimento (FDs) e as do Banco Nacional do Desenvolvimento (BNDES), que pode ser considerada outra política pública, e a disponibilidade de recursos não reembolsáveis somente para financiamento das atividades produtivas, deixam de fora as demais áreas planejadas para o PNDR.

Além dessas limitações de financiamento, uma das questões apontadas como mais grave pelo documento da 1ª Conferência Nacional do Desenvolvimento Regional (1ª CNDR), realizada em 2012, é atribuída à pequena articulação entre os demais projetos do MI e programas do PNDR,

ambos instituídos pelo próprio MI. Esses projetos tinham seu foco na promoção do desenvolvimento de diversos espaços a partir da identificação e ativação de seu potencial endógeno, com o envolvimento dos atores locais. Sua atividade foi promover a organização de atores, por meio de fóruns, a elaboração de planos de desenvolvimento mesorregionais e ações de suporte a Arranjos Produtivos Locais (APLs), em que a atuação produziu uma série de avanços pontuais nos espaços e APLs apoiados.

Com base no PNDR de 2003-2010, o novo PNDR é concebido com o duplo objetivo de sustentar uma trajetória de reversão das desigualdades inter e intrarregionais, valorizando os recursos endógenos e as especificidades culturais, sociais, econômicas e ambientais, e criar condições de acesso mais justo e equilibrado aos bens e serviços públicos no território brasileiro, reduzindo as desigualdades de oportunidades vinculadas ao local de nascimento e moradia. A nova proposta busca atuar na identificação e na oportunidade de aproveitamento da diversidade social, cultural, econômica e ambiental das diversas regiões brasileiras, e na universalização do acesso aos

serviços públicos essenciais. A temática discutida neste capítulo encaixa-se no PNDR II, por meio do Artigo 50, inciso III – instituição de sistemas produtivos e inovativos locais e regionais.

Esta nova proposta articula a busca da equidade, que se traduz na redução das desigualdades espaciais de níveis de renda e de vida, com a da competitividade, não apenas das regiões e sub-regiões diretamente beneficiadas, mas da economia brasileira como um todo, tornando-se mais robusta e eficiente para ocupar seu espaço na economia global. Basta saber agora quais os entraves futuros, uma vez que a proposta está no Projeto de Lei do Senado nº 375/ 2015, parado desde 24/11/2015, aguardando a designação do relator, segundo consta no site do Senado. Segundo Alves e Neto (2014), a proposta do PNDR II traz inquietações e pontos que carecem de amadurecimento, algo considerado inerente a toda política pública, conforme destacam os autores.

Ainda como parte do processo de evolução para o PNDR II, cabe destacar a importância da participação dos Conselhos Regionais de Desenvolvimento (Coredes) no processo da 1ª CNDR para a qualificação das políticas públicas de desen-

volvimento regional no Brasil e no Rio Grande do Sul. O texto “Contribuição dos Coredes/RS para o debate sobre a política nacional de desenvolvimento regional” foi inicialmente produzido para orientar os participantes dos Coredes na etapa estadual da 1ª CNDR. Após a análise da evolução e situação atual da política regional no Brasil, o texto apresenta as propostas dos Coredes/RS por eixo temático, conforme a estrutura de organização da 1ª CNDR (Fórum..., 2014).

O capítulo identifica as políticas públicas apresentadas para o Rio Grande do Sul (RS) que possam potencializar as áreas industriais por meio do Programa de Fortalecimento das Cadeias e Arranjos Produtivos Locais (APLs), porém suas últimas atualizações estão datadas do ano de 2014. Este programa é constituído de uma política pública de Estado que visa a estimular e apoiar a auto-organização produtiva das aglomerações setoriais, promovendo o desenvolvimento dos territórios. Segundo as definições do programa, os APLs têm a função de promover a governança e a capacidade técnica das comunidades dos Arranjos Produtivos e de setores priorizados pelo Estado,

além de estimular fatores endógenos que ampliam sua capacidade de agregação de valor, geração e apropriação local da renda.

O programa conta com o Projeto Arranjos Produtivos Locais e o Projeto Extensão Produtiva e Inovação, no qual são estabelecidos Núcleos Regionais de Extensionistas em parceria com universidades públicas e comunitárias para apoiar diretamente pequenos e médios empreendimentos dos APLs e das cadeias produtivas priorizadas pelas regiões. Por intermédio do Núcleo Estadual de Ações Transversais, o programa alcança um envolvimento de diversos órgãos e instituições na priorização e deliberação de ações focadas nos APLs, porém não foram identificadas ações recentes.

O Departamento de Ações e Programas Especiais (Dape), por meio da Divisão de Apoio aos Municípios (DAM) elabora estudos locacionais para definir a melhor área para o estabelecimento de indústrias e disponibiliza aos municípios o assessoramento técnico na definição, planejamento e instalação de área industrial, na escolha da melhor localização da gleba e no assessoramento e/ou execução do projeto urbanístico do loteamen-

to, além de repasse de recursos financeiros pelo Tesouro do Estado, da Consulta Popular e advindos da comercialização dos Distritos Industriais do Estado, objetivando a instauração da infraestrutura básica na área industrial. Este programa tem publicações de trabalhos recentes, com datas de maio de 2017.

Já a Divisão dos Distritos Industriais (DDI) tem a responsabilidade de instituição, manutenção, administração e negociação de áreas na forma de incentivo financeiro na modalidade de Distritos Industriais, Zonas Industriais Mistas ou Polos Industriais. Também participa do Grupo de Análise Técnica (Gate) que busca incentivar o diálogo entre as empresas e o Estado nos processos de instalação das unidades industriais, nas relações com os órgãos ambientais estaduais e municipais, empresas concessionárias dos serviços públicos de água, energia elétrica, gás e telefonia, os órgãos de classe, como os sindicatos de empresas e trabalhadores e associações industriais e comerciais, os executivos e Secretarias Municipais, as Secretarias do Estado, os Cartórios de Imóveis e outros órgãos públicos.

Ainda no âmbito estadual, foi localizado o Programa de Harmonização do Desenvolvimento Industrial do Rio Grande do Sul (Integrar/RS), que consiste num incentivo adicional, na forma de um percentual de abatimento, incidente sobre cada parcela a ser paga em financiamentos do Fundo Operação Empresa do Estado do Rio Grande do Sul (Fundopem/RS), incluindo o valor principal financiado e os respectivos encargos financeiros do parcelamento. O Fundopem/RS versa sobre incentivos financeiros concedidos às empresas que executam projetos de investimentos no Estado que resultem na criação ou expansão de unidades industriais. O Fundopem/RS não libera recursos para os projetos incentivados. As empresas incentivadas apropriam-se do incentivo na forma de financiamento de um percentual do valor do ICMS incremental mensal devido gerado pela operação do projeto executado.

Merece registro o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), uma vez que a região do Corede Noroeste Colonial (Corede-Norc) é formada, principalmente, por micro e pequenas empresas. O Sebrae é uma instituição privada sem fins lucrativos, criada em 1972, que

busca promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequeno porte – aqueles com faturamento bruto anual de até R\$ 3,6 milhões. Em 2017 o Sebrae completou 45 anos de atuação e está presente em quase todo o território nacional.

O principal foco da instituição está no fortalecimento do empreendedorismo e na aceleração do processo de formalização da economia por meio de parcerias com os setores público e privado, programas de capacitação, acesso ao crédito e à inovação, estímulo ao associativismo, feiras e rodadas de negócios.

O Sebrae não atua diretamente com o desenvolvimento de políticas públicas. Sua atuação ocorre de maneira instrumental, e é desenvolvida em quatro eixos principais: a) ampliar o espaço de representação das micro e pequenas empresas (MPEs); b) contribuir para o aprimoramento do ambiente legal e institucional nas MPEs; c) apoiar a disseminação de políticas estruturantes de desenvolvimento e d) promover o desenvolvimento da rede de atuação das políticas públicas. O Serviço opera em adjunto com as Secretarias de Desenvolvimento dos municípios com o papel de

capacitar os gestores das empresas para atuar em qualquer segmento, inclusive nos Distritos Industriais.

A capacitação promovida pelo Sebrae também ocorre por meio de cursos que instruem os gestores para o planejamento estratégico, cálculo dos custos, melhoria nos processos, registro da marca, marketing, gestão financeira, gestão de recursos humanos, entre outros temas ofertados pela instituição.

Como produto das ações do Sebrae pode ser destacada sua participação como agente nas discussões que culminou na aprovação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, em dezembro de 2006, e de um dos dispositivos da Lei Geral, o Simples Federal, o que representou grande ganho para micro e pequenas empresas com a redução da burocracia e carga tributária.

No território estadual podem ser destacados os Conselhos Regionais de Desenvolvimento (Coredes), que se constituem em fóruns de discussão que têm como principais objetivos a promoção do desenvolvimento regional harmônico e sustentável; a melhoria da eficiência na aplicação

dos recursos públicos e nas ações dos governos para a melhoria da qualidade de vida da população e a distribuição equitativa da riqueza produzida; o estímulo à permanência do homem na sua região e a preservação e recuperação do meio ambiente. O Estado conta, atualmente, com 28 Coredes. O município em estudo está localizado no Corede-Norc, que é composto por 11 municípios: Nova Ramada, Condor, Panambi, Pejuçara, Bozano, Ijuí, Ajuricaba, Catuípe, Coronel Barros, Augusto Pestana e Joia. O Corede-Norc integra a Região Funcional 7 (RF7), juntamente com os Coredes Fronteira Noroeste, Missões e Celeiro.

Para a atualização dos Planos Estratégicos dos Coredes foi firmado um convênio entre a Secretaria de Planejamento, Governança e Gestão do RS e o Fórum dos Coredes, com repasse de recursos na ordem de R\$ 2,5 milhões, o que possibilitou a atualização dos Planos Estratégicos. Por meio deste convênio, cada Corede atualizou seus Planos Estratégicos de Desenvolvimento Regional seguindo a metodologia participativa, que envolve a realização de oficinas e eventos com o envolvimento de atores relevantes para o processo de desenvolvimento das regiões.

Merece registro, portanto, que a instituição de cada um dos Planos compreendeu a elaboração do Plano de Trabalho Ampliado, diagnóstico e elaboração do Relatório de Avaliação, elaboração de Relatório de Propostas e do Plano Estratégico de Desenvolvimento Regional que compreende a consolidação das etapas anteriormente descritas em um documento final para cada um dos 28 Coredes, resultando em um plano para cada região, e também sistematizado em um plano estadual. Os trabalhos foram acompanhados pelas Comissões Técnica e Financeira, da Seplan, FEE/RS, do Fórum Estadual dos Coredes, Equipes Técnicas contratadas pelos Coredes, do Programa *Stricto Sensu* em Desenvolvimento Regional da Unijuí, liderada pelo professor Sérgio Luís Allebrandt.

Assim como o Sebrae, os Coredes podem ser considerados um agente condutor de políticas públicas para as regiões e ainda um promotor de discussões sobre as necessidades de cada região ou município perante o governo do RS tanto para o desenvolvimento econômico quanto social e ambiental.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O capítulo busca interpretar as produções científicas no campo das organizações e estruturas, especialmente os Distritos Industriais, em seus movimentos realizados ao longo dos anos, bem como seus potenciais a serem efetivados na região do Corede Noroeste Colonial, tendo como força motriz as políticas públicas.

A análise realizada neste capítulo culminou, além do referencial teórico sobre Distritos Industriais e políticas públicas, na apresentação da perspectiva nacional, estadual, regional e municipal no que se refere a políticas públicas para Distritos Industriais com o objetivo de promover o desenvolvimento regional.

Entendemos que somente o crescimento econômico não é suficiente para o desenvolvimento sustentável de regiões, abrangendo também as dimensões social e ambiental. Acreditamos, contudo, que desenvolver aspectos econômicos, com base no empreendedorismo regional e no fomento às micro, pequenas e médias empresas pode expandir seus efeitos, contemplando as três dimensões básicas do desenvolvimento sustentá-

vel (econômica, social e ambiental). Esta expansão pode ser atribuída, em grande parte, à relação de pertencimento que os empreendedores têm com o seu município de origem, realizando um movimento com as forças locais e alimentando o seu desenvolvimento.

Identificamos que as políticas públicas, como o Plano Nacional de Desenvolvimento Regional (PNDR) do período de 2003-2010, que passou por frustrações orçamentárias, e a proposta da nova PNDR, estão estacionadas no Congresso Nacional, apresentando dificuldades para sua execução.

No plano estadual foi pesquisado o Programa de Fortalecimento das Cadeias e Arranjos Produtivos Locais (APLs), que dialoga com o Projeto Arranjo Produtivo Local e o Projeto Extensão Produtiva e Inovação, em parceria com universidades públicas e comunitárias para apoiar diretamente pequenos e médios empreendimentos dos APLs e das cadeias produtivas priorizadas pelas regiões. Não foram localizadas, contudo, atualizações recentes deste programa. Ainda no âmbito estadual foi localizado o Dape, que por meio da DAM elabora estudos locacionais para definir a melhor

área para a instalação de indústrias e disponibiliza aos municípios o assessoramento técnico, além do Integrar/RS, que é um incentivo adicional ao Fundopem/RS.

Foram destacados também o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e as regiões dos Coredes no Rio Grande do Sul como agentes disseminadores e promotores de discussões sobre o desenvolvimento regional, com destaque para Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs).

Com base nos dados e análises realizadas foi possível coletar importantes informações sobre as políticas públicas existentes, ativas ou, aparentemente, abandonadas. É importante ressaltar que políticas públicas voltadas, prioritariamente, para Distritos Industriais foram localizadas mais no âmbito estadual, porém existem políticas que contemplam o fomento à indústria e permitem a participação do segmento. Além disso, é necessário acessar os agentes participativos no processo de desenvolvimento (Sebrae e Coredes) que podem orientar e potencializar as ações pretendidas pelos municípios, evitando as armadilhas já vivenciadas e encurtando caminhos por meio dos

conhecimentos no campo das políticas públicas para o desenvolvimento de distritos industriais ou de outros tipos arranjos produtivos locais.

Historicamente, contudo, os gestores municipais encontram dificuldades de articulação entre os três níveis de governo para com os Distritos Industriais, bem como as limitações para assessorá-los técnica e politicamente. Isso significa certa fragilidade, que pode incentivar ações isoladas e individualizadas por município, limitando o processo de desenvolvimento regional. Assim, torna-se interessante estabelecer um ambiente de governança nos aglomerados industriais para que possam, de forma organizada, pôr em prática o seu planejamento estratégico.

Corroborando com esta matriz de pensamento, Benko e Lipietz (1994) apresentam a estratégia de competitividade, que por vezes é utilizada pelos grandes grupos globalizados da economia e também por aglomerados de pequenas e médias empresas. Os autores também apontam as experiências de desenvolvimento local como uma expressão espacial de um novo arranjo industrial pós-fordista.

Já Pyke, Becattini e Sengenberger (1990) afirmam que as experiências de desenvolvimento local possuem dinâmicas próprias e não são, portanto, mero reflexo da reorganização internacional do capital. Mance (1999) e Santos e Rodríguez-Garavito (2005a), por sua vez, abordam o tema como uma estratégia de resistência à globalização e seus efeitos maléficos, envolvendo micro, pequenas e médias empresas, as organizações de economia solidária, o Estado – especialmente em seus níveis local e regional (municípios e Estados) – como forma de enfrentamento aos grandes grupos internacionais globalizados. Nesta vertente o local constitui-se em espaço privilegiado para experimentos contra-hegemônicos.

Por fim, os estudos abordados neste capítulo apontam para a necessidade de as políticas públicas estarem em permanente contato com as organizações empresariais, prioritariamente com as aglomerações industriais. Além disso, faz-se necessário acessar os agentes participativos no processo de desenvolvimento (Sebrae/Coredes/universidades) para que possam contribuir no processo de desenvolvimento, minimizando as armadilhas já vivenciadas e encurtando caminhos por meio dos

conhecimentos, fortalecendo o desenvolvimento de Distritos Industriais ou de outros tipos Arranjos Produtivos Locais.

REFERÊNCIAS

ALVES, A. M.; NETO, J. M. da R. A Nova Política Nacional de Desenvolvimento Regional – PNDR II: entre a perspectiva de inovação e a persistência de desafios. *Revista Política e Planejamento Regional*, Rio de Janeiro, v. 1, n. 2, jul./dez. 2014, p. 311-338.

AUN, M.; CARVALHO, M. A. A.; KROEFF, L. R. Aprendizagem coletiva em arranjos produtivos locais: um novo ponto para as políticas públicas de informação. In: ENLEPIC – ENCONTRO LATINO DE ECONOMIA POLÍTICA DA INFORMAÇÃO, COMUNICAÇÃO E CULTURA, 5., 2005, Salvador. *Anais...* Salvador: Faculdade Social da Bahia, nov. 2005.

BECATTINI, G. *Modelli locali di sviluppo*. Bologna. Il Mulino, 1989.

_____. *The Marshallian Industrial District as a Socio-economic Notion*. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1990. p. 37-51.

BECATTINI G.; BELLANDI M.; PROPIS L. de. *Critical nodes and contemporary reflections on industrial districts: An introduction*. Disponível em <<https://www.elgaronline.com/view/9781847202673.00006.xml>>. Acesso em: 14 jul. 2017.

BELLANDI, M.; PROPRIS, L. De. Three Generations of Industrial districts. *Journal of Regional Research, Investigaciones Regionales*, n. 32, Special Issue, p. 75-87, 2015.

BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Org.). As regiões ganhadoras. *Distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica*. Oeiras: Celta, 1994.

_____. (Org.). *La Richesse des Régions: la nouvelle géographie socio-économique*. Paris: PUF, 2000.

BOBBIO, Norberto. *Elogio da serenidade e outros escritos morais*. Tradução Marco Aurélio Nogueira. São Paulo: Editora Unesp, 2002.

FÓRUM DOS CONSELHOS REGIONAIS DE DESENVOLVIMENTO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL (Coredes-RS). *Pró-RS V. Propostas estratégicas para o desenvolvimento regional do Estado do Rio Grande do Sul (2015-2018)*. Lajeado: Ed. da Univates, 2014.

LASWELL, H. D. *Politics: Who Gets What, When, How*. Cleveland: Meridian Books, 1936-1958.

MANCE, Euclides A. *A revolução das redes: a colaboração solidária como uma alternativa pós-capitalista à globalização atual*. Petrópolis: Vozes, 1999.

MARKUSEN, J. R.; VENABLES, A. J. The theory of endowment, intra-industry and multi-national trade. *Journal of International Economics*, v. 52, n. 2, p. 209-234, 2000.

MARSHALL, A. *Principles of Economics*. 8th ed. London: Macmillan and Co., 1890.

MELO, J. *A região da Marinha Grande: um distrito industrial? Provas de aptidão pedagógica e capacidade científica*. Coimbra: Feuc, 1995.

MINISTÉRIO DA INTEGRAÇÃO NACIONAL (MI). *Programa Nacional de Desenvolvimento Regional (PNDR)*. Disponível em: <<http://www.mi.gov.br/web/guest/politica-nacional-de-desenvolvimento-regional>>. Acesso em: 6 set. 2017.

OLIVEIRA, L. H. G. Algumas considerações sobre a implantação de distritos industriais. *Revista Brasileira de Geografia*, v. 38, n. 4, p. 22-69, out. 1976.

PETERS, B. G. *American Public Policy: promise and performance*. 9th edition. Los Angeles: Sage, 1986.

PORTER, M.; SACHS, J.; MCARTHUR, J. Competitiveness and stages of economic development. In: PORTER, Michel et al. (Ed.). *The global competitiveness report 2001-2002*. Nova York: Oxford University Press, 2002. p. 16-25.

PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGENBERGER, W. *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*. Geneva: International Institute for Labour Studies (IILS), 1990.

SANTOLIN, R. B.; CATEN, C. S. Ten. Modelos de distritos industriais sob a ótica da sustentabilidade: uma revisão bibliográfica. *Iberoamerican Journal of Industrial Engineering*, Florianópolis, SC, Brasil, v. 7, n. 14, p. 129-150, 2015.

SANTOS, B. S.; RODRIGUEZ-GARAVITO C. A. *Law and Globalization from Below: Towards a Cosmopolitan Legality*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005a. p. 118-139.

_____. Law, Politics, and the Subaltern in Counter-Hegemonic Globalization. In: SANTOS, B. S.; RODRÍGUEZ-GARAVITO, C. (Org.). *Law and Globalization from Below: Towards a Cosmopolitan Legality*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005b. p. 1-26.

SARFATI, G. Estágios de desenvolvimento econômico e políticas públicas. Escola de Administração de Empresas de São Paulo (EAESP/FGV). *Revista de Administração Pública*, v. 47, n. 1, p. 25-48, jan./fev. 2013.

SCHMITZ, H.; MUSYCK, B. Industrial Districts in Europe: policy lessons for developing countries? *World Development*, v. 22, n. 6, p. 889-910, 1994.

SCHMITZ, H.; NADVI, K. Clustering and industrialization: Introduction. *World Development*, v. 27, n. 9, p. 1.503-1.514, 1999.

SECCHI, L. *Políticas públicas: conceitos, esquemas de análise, casos práticos*. 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2013.

SECRETARIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA (SDECT). *Programa de Fortalecimento das Cadeias e Arranjos Produtivos Locais (APLs)*. Disponível em: <<http://www.sdept.rs.gov.br/programa-de-fortalecimento-das-cadeias-e-arranjos-produtivos-locais-apls>>. Acesso em: 7 set. 2017.

SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DE IJUÍ. (Semdec). *Competências da Secretaria*. Disponível em: <http://www.ijui.rs.gov.br/secretarias/desenvolvimento_economico>. Acesso em: 12 set. 2017.

SECRETARIA DE PLANEJAMENTO, GOVERNANÇA E GESTÃO (SPGG). *Conselhos Regionais de Desenvolvimento (Coredes)*. Disponível em <<http://planejamento.rs.gov.br/coredes>>. Acesso em: 10 set. 2017.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (Sebrae). *Conheça quem somos*. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/conheca_quem_somos>. Acesso em: 17 set. 2017.

SOUZA, C. Políticas públicas: uma revisão da literatura. *Sociologias*, Porto Alegre, ano 8, n. 16, p. 20-45, jul./dez. 2006.

ALIANÇAS ESTRATÉGICAS E A CONQUISTA DE PODER COMPETITIVO

Nelson José Thesing
Mauro Alberto Nüske
Roseli Fistarol Krüger

INTRODUÇÃO

O atual contexto político e econômico apresenta sucessivas e rápidas mudanças, um acirramento da competição, em que a complexidade da concorrência, tanto nacional quanto internacional, apresenta novos desafios para as configurações organizacionais, entre elas os Distritos Industriais, ambiente com potencial para conquistar novos modelos de desenvolvimento.

Assim, o capítulo busca interpretar a crescente busca por novas formas de relacionamentos interorganizacionais, estratégias viáveis e compe-

titivas para o enfrentamento da concorrência, em um ambiente incerto, no qual poderão ser confiáveis os processos colaborativos, a crença na confiança, em que pode coexistir a cooperação e a competição na busca de um poder que poderá contribuir com desenvolvimento sustentável.

Os Distritos Industriais, portanto, ao contar com alianças estratégicas, podem possibilitar a aprendizagem, o acesso a novos conhecimentos e tecnologias, um processo de inovação na formulação de políticas públicas, nas investigações acadêmicas e na organização empresarial.

Os caminhos trilhados pelos Distritos Industriais fazem parte da temática do desenvolvimento, tendo seu registro inicial nos estudos dos Distritos Industriais de Marshall, na década de 70 do século 20, no contexto da economia fabril britânica; na descoberta pioneira dos distritos industriais italianos, nos anos 90, que geram lucros e criam empregos, ocupando o centro e o nordeste de Itália; mais recentemente nos distritos com sustentabilidade, nos quais as empresas não buscam apenas a geração do valor econômico, mas também o valor ambiental e social; na notável

volta dos temas de natureza territorial das Ciências Sociais e nas organizações internacionais de desenvolvimento.

A ideia de desenvolvimento parte do pressuposto de que o sistema produtivo local, presente nos Distritos Industriais, conta com investimentos concretizados pelas empresas, que necessitam de um olhar científico para verificar a organização distrital como práxis em empreendimentos cooperativados, autônomos, que ultrapassam a visão instrumental e tecnológica e que dialogam com o mundo associativo, ao oportunizar relações sociais complexas, em um espaço de poder, para conquistar mercados.

Do ponto de vista da organização política, as ações a serem efetivadas nos distritos necessitam de um vasto campo de alianças estratégicas – de capital humano, de capacidade empresarial, de conhecimento prático dos mercados (demanda) e das cadeias de produção (oferta). Assim, as iniciativas devem contar com a capacidade de concertação existente, exigindo o comprometimento dos empresários, dos agentes sociais e dos gestores públicos.

No entender de Kanter (1996), portanto, as alianças estratégicas emergem quando as empresas unem suas forças para aproveitar oportunidades e fugir de riscos e incertezas. As alianças podem conquistar mercados, oportunizar o compartilhamento de recursos escassos e possibilitar que empresas atendam os processos da inovação contínua, os padrões de qualidade mundiais, a habilidade de atuar de forma cooperativa para ampliar as competências do Distrito Industrial.

Schmitz e Musyck (1993) afirmam que existem variáveis comuns em Distritos Industriais que podem contribuir na competitividade empresarial, entre elas: proximidade geográfica, especialização setorial, cooperação entre empresas, existência de uma identidade sociocultural, que poderão facilitar um processo de aproximação entre empresas, entre proprietários e trabalhadores qualificados.

Para Marshall (1890), Piore e Sabel (1984), Becattini (1990, 2004) e Porter (1990, 2000) o Distrito Industrial é um aglomerado de empresas, um sistema que pode indicar vantagem competitiva às indústrias estabelecidas neste ambiente, que contam com uma interação,

cooperação e um aprendizado, capazes de potencializar um processo de inovação e um desenvolvimento local.

Carr (1998) apresenta os Distritos Industriais tradicionais, localizados longe de áreas residenciais para evitar problemas de poluição, que trazem desafios, entre eles sua localização, que está cada vez mais próxima das pessoas, em virtude do crescimento das cidades, criando um ambiente desconfortável com o passar dos anos.

Taddeo, Simboli e Morgante (2012) definem os Distritos Industriais como ambientes permeados por pressões sociais, que necessitam serem regulamentados, por caminhos mais sustentáveis, para sua organização e manutenção.

Entende-se que a poluição nos Distritos Industriais tem proporcionado uma crescente preocupação nos mais diversos ambientes (acadêmico, empresarial, público), ao olharem para um desenvolvimento sustentável. O ponto de partida desse pensamento pode ser atribuído a diferentes momentos históricos. Em 1987 a Comissão Brun-

dtland aborda a temática ambiental e lança um relatório intitulado *Nosso Futuro Comum*, fundamentado na necessidade da sustentabilidade.

A sustentabilidade é a garantia de atendimento a necessidades da atual geração sem o comprometimento das necessidades das gerações futuras (World..., 1987), definição que passa a ser aceita pela sociedade por convicção ou por pressão, para aderir à produção com sustentabilidade. Essa preocupação é reiterada na Conferência das Nações Unidas sobre o Desenvolvimento Sustentável Rio +20, *O Futuro que Queremos* (2012, p. 4), que assim declara:

Reconhecemos como fundamental para o desenvolvimento sustentável as oportunidades dos povos em serem atores de suas vidas e de seu futuro, de participarem das tomadas de decisões e de expressarem suas preocupações. Ressaltamos que o desenvolvimento sustentável exige ações concretas e urgentes. Ele só pode ser alcançado com uma ampla aliança de pessoas, governos, sociedade civil e setor privado, todos trabalhando juntos para garantir o futuro que queremos para as gerações presentes e futuras.

Ao analisar o Relatório Brundtland, portanto, a Conferência Rio+20 constata que é indispensável estabelecer parceria entre diversos atores para conquistar o desenvolvimento sustentável. Para Sachs (2002), o conceito de desenvolvimento sustentável abarca cinco dimensões: social, econômica, ecológica, geográfica e cultural, necessárias para uma integração mais justa e equitativa. É inegável a crescente presença de empresas que priorizam o desenvolvimento sustentável em seu contexto de negócio (Hart; Milstein, 2003).

A sustentabilidade no ramo industrial, no entendimento de Elkington (1994), apresenta o tripé da sustentabilidade, segundo o qual as empresas devem focar não apenas na geração do valor econômico, mas também nos valores ambiental e social, positivos ou negativos, criados por elas.

A sustentabilidade é uma abordagem capaz de criar prosperidade com horizontes de longo prazo, por meio da integração de estratégias direcionadas para o desenvolvimento econômico, à qualidade ambiental, voltada para a preservação do ecossistema e aumento da capacidade econômica da população mundial em busca de

melhor qualidade de vida. Hart e Milstein (2003) definem como empresa sustentável aquela que contribui para o desenvolvimento sustentável, produzindo benefícios econômicos, sociais e ambientais simultaneamente.

A estratégia metodológica deste estudo contempla conceitos e aspectos históricos de Distritos Industriais, suas relações com o processo de sustentabilidade e três modelos de Distritos Industriais: o marshalliano, que trabalha o cenário econômico; o italiano que contempla os ambientes sociais e o modelo eco parque industrial.

Entre várias estratégias, portanto, este capítulo contempla a pesquisa exploratória, que busca compreender, em plano macro, as principais características das relações interorganizacionais no Distrito Industrial. Em uma visão processual se procurou-se identificar as estratégias competitivas que podem fazer parte dos Distritos.

Dessa forma, sem ignorar o que acontece no interior de cada organização, o estudo busca entender o ambiente empresarial do distrito, que

desempenha importante papel na atual concorrência global. A pesquisa caracteriza-se como qualitativa à luz do referencial teórico pertinente.

Assim, este texto propõe-se a discutir alguns conceitos de aglomerações distritais, contemplando as alianças estratégicas de pequenas e médias empresas.

DISTRITOS INDUSTRIAIS

Os Distritos Industriais surgiram no século 19, inicialmente desenvolvidos por Marshall (1890) para identificar as concentrações de pequenas e médias empresas localizadas nos subúrbios das cidades da Inglaterra. No entender de Oliveira (1976), surgiram com apoio do governo britânico, para responder aos problemas decorrentes da depressão econômica e do desemprego. Para Damas (2008), a abordagem dos Distritos surge no contexto da economia fabril britânica. O processo da efetivação dos Distritos passou a ser estabelecido em outros países, entre eles os EUA, Canadá, Itália, Alemanha e nas mais diversas regiões do mundo.

No entender de Belussi e Caldari (2009), os Distritos Industriais passaram a ser elemento-chave para resgatar a economia britânica. Os autores também destacam como importante a localização dos distritos, como as condições físicas, entre elas o clima, solo, minas, o acesso à terra ou água, o que deu origem a muitos distritos ingleses, como Staffordshire, Bedfordshire e Buckinghamshire.

A ideia marshalliana apresenta as aglomerações industriais como espaços com atividades similares para gerar vantagens econômicas: ao ofertar serviços especializados, ao empregar continuamente máquinas especializadas, mesmo tendo presente um investimento inicial elevado com depreciação rápida; a disseminação de novos conhecimentos, pelo acúmulo de habilidades produtivas, por oferecer um mercado constante para trabalhadores especializados, além de ambiente de fácil acesso aos fornecedores de vários insumos.

Na concepção de Markusen (2000), os distritos marshallianos apresentam trocas substanciais entre compradores e fornecedores; uma estrutura de atividades administrada por pequenas empresas; ambiente que permite contratos de longo prazo entre fornecedores e compradores locais;

mercado de trabalho interno (no distrito) flexível; trabalhadores envolvidos com o distrito; construção de uma identidade cultural local.

Já Belussi e Caldari (2009) apresentam os Distritos Industriais marshallianos como um organismo no qual as partes vitais (empregador e empregados) interagem continuamente com o outro; em que cada empresa, especializada em sua própria atividade e em cooperação com as outras empresas, constituem o Distrito Industrial.

O modelo italiano de Distritos Industriais surge na segunda metade da década de 70, segundo Becattini (1990), porque as empresas de maior porte estavam perdendo espaço para as suas concorrentes internacionais, no entanto as pequenas empresas, localizadas em Distritos Industriais, apresentam um bom dinamismo, forte presença no mercado, gerando lucros e criando empregos, situando-se no centro e no nordeste da Itália (conhecidos por Terceira Itália). Esse espaço não era explicado pelas teorias econômicas tradicionais, segundo Melo (1995), e tinham como característica pouco comum o processo de inovação em produtos e processos.

Já Belussi e Garibaldo (1996) e Becattini (2004) observam que o italiano é um dos melhores modelos de desenvolvimento industrial em termos de eficiência e flexibilidade, com forte presença da comunidade, contemplando as relações sociais entre firmas, entre governos e entre a sociedade.

Lombardi (1997) destaca que os distritos italianos requerem a presença do governo local e outras instituições públicas e privadas e cobram que desempenhem seu papel, seja na obediência das leis trabalhistas ou na busca e desenvolvimento de novas tecnologias e de novos mercados.

Para Belassi, Gottardi e Rullani (2003) apontam o modelo italiano de Distrito Industrial como um ambiente que gira em torno de empresas líderes que muitas vezes terceirizam, tanto localmente quanto internacionalmente, o que pode facilitar uma produção diferenciada para enfrentar a concorrência internacional.

Capasso e Morrison (2013) entendem que os Distritos Industriais italianos apresentam uma evolução na estrutura organizacional diferenciada, em que a inovação é impulsionada por empresas

relativamente especializadas, que estão cada vez mais focadas em suas competências essenciais e atividades de alto valor agregado.

O conceito de eco-parque industrial foi desenvolvido em 1992 pelo instituto norte-americano *Indigo Development*, formado por profissionais das universidades de Dalhousie e Cornell. A Universidade Cornell (Cornell University) é uma Universidade privada localizada em Ithaca, Nova York, Estados Unidos, e a Dalhousie é uma Universidade pública, situada na Escócia. *Indigo Development* foi premiado em 1994, pela Agência Americana de Proteção Ambiental (EPA), pela instituição do projeto desenvolvido para o Triangle J. Institute e a efetivação do sucesso ocorreu em 1996, quando 17 projetos americanos se autodeclararam como parques eco industriais, aumentando para 30 em 2000 e conquistando seu espaço em âmbito mundial, no entender de Schlarb (2000).

Para Martin et al. (1996), os eco-parques industriais podem ser entendidos como uma comunidade de empresas que estabelece um ambiente de cooperação entre si e com a comunidade local para administrar de forma eficiente

as informações, materiais, água, energia, infraestrutura para proporcionar ganhos econômicos, ganhos de qualidade ambiental e de melhoria equitativa dos recursos humanos para os negócios e para a sociedade como um todo.

No entender de Braga et al. (2002), o eco-parque industrial é um modelo que busca um outro modelo, contrapõe-se ao atual desenvolvimento, que é caracterizado por um sistema aberto, que depende de um suprimento contínuo e inesgotável de matéria e energia. O eco-parque passa a ser um arranjo integrado de empresas em economia circular, em que seus recursos são reaproveitados, ao planejar o desenvolvimento sustentável de forma sistêmica, como um modelo alternativo e eficaz para promoção do desenvolvimento sustentável, respeitando os novos padrões sociais, ambientais e econômicos. Para Van Bellen (2007, p. 27), “existem múltiplos níveis de sustentabilidade observáveis a partir de subsistemas como, por exemplo, uma comunidade local”, no entanto deve-se reconhecer a impossibilidade de controlar os acontecimentos dentro destes sistemas.

Nessa perspectiva, Sachs (1986) estabelece quatro condições essenciais para organizar e estruturar os sistemas de sustentabilidade: (1) poder de decisão horizontal, ou seja, além das autoridades a comunidade deve participar das tomadas de decisão; (2) participação também na elaboração e execução da ação proposta; (3) uma educação direcionada para o desenvolvimento da comunidade e (4) propõe um sistema de integração de áreas locais com a economia nacional.

No entendimento de Magrini e Masson (2005), os Distritos Industriais no Brasil permanecem como arranjos produtivos. O processo de criação dos Distritos Industriais foi historicamente conduzido por fatores locais relacionados à disponibilidade de infraestrutura e mão de obra. Assim, classificar um Distrito Industrial consiste em analisar as facilidades oferecidas no local, serviços básicos e necessários ao funcionamento adequado de qualquer processo industrial, como infraestrutura de água, energia, gás, transporte, entre outros. Nesse contexto, os aspectos ambientais nem sempre estão presentes na definição da localização industrial.

A criação de um distrito industrial significa um atrativo à instalação de indústrias. Na percepção de Almeida, Leite e Nunes (2014), o setor econômico é movido pela atividade industrial, considerada a responsável pela geração de emprego e renda, pelo estímulo ao desenvolvimento tecnológico, social e econômico como espaço no qual está localizada, inclusive nos municípios de pequeno porte.

Para Magrini e Masson (2005), o processo de industrialização de um determinado país está associado às dinâmicas de inserção das atividades industriais no território. As implicações da localização industrial para o desenvolvimento local são estudadas pela Geografia Industrial, desenvolvida na década de 50 como uma subdisciplina da Geografia Humana, na Inglaterra (Hayter, 1998).

Assim, a Geografia Industrial passou a fazer parte das agendas em vários países, estimulando as políticas públicas, com olhar para as indústrias como um importante segmento para o desenvolvimento. Furtado (2000, p. 7) ressalta que “a ideia de desenvolvimento está no centro da visão do mundo que prevalece em nossa época. Nele se

funda o processo de invenção cultural que permite ver o homem como um agente transformador do mundo”.

Por todas estas questões anteriormente citadas, o conceito de desenvolvimento é permeado de controvérsias, pela inexistência de um consenso, pelos limites do próprio conceito quanto a sua operacionalidade, o que aponta para a necessidade de estabelecer estratégias nos Distritos Industriais que buscam novas formas no processo inovativo, nas tecnologias, nas qualificações profissionais, em todo ambiente empresarial, acadêmico e nas políticas públicas, que na visão de Nascimento, Casagrande e Moraes (2006), poderão impulsionar um desenvolvimento regional sustentável.

ALIANÇAS ESTRATÉGICAS EM DISTRITOS INDUSTRIAIS

Em um ambiente globalizado e altamente competitivo, as empresas necessitam buscar suportes para sustentar suas atividades. Alencar (1997) define a criatividade como um processo capaz de oportunizar novos produtos ou serviços,

em que o associativismo poderá ser uma opção estratégica para transformar ou modificar a realidade, como um mecanismo eficaz de adaptação às novas realidades para os diferentes atores sociais, o que significa a construção de um ambiente de cooperação para a busca de vantagens competitivas e ampliar as competências ou recursos empresariais.

Dessa forma, o processo de cooperação poderá criar condições para estabelecer alianças estratégicas entre as empresas do mesmo ramo, de uma mesma área de negócio, no entender de Barney (2002). Já Teece, Pisano e Shuen (1997) enfatizam a exploração do poder no mercado, pelas capacidades dinâmicas e as habilidades de renovação com mudanças no ambiente interno das empresas.

Assim as alianças são estratégicas, passam a ser objetos elaborados com interesses específicos por parte dos envolvidos, podendo, portanto, envolver inclusive empresas concorrentes. Nas alianças estratégicas a cooperação e a concorrência podem ocorrer simultaneamente e são eventos dinâmicos e contraditórios.

Para Dussauge e Garrette (1999), uma aliança estratégica busca criar e desenvolver uma posição competitiva para as empresas, ao contribuir significativamente para o seu sucesso, ao contemplar as capacidades dos parceiros e ao compartilhar competências para expandir e diversificar os recursos dos empreendimentos.

Segundo Sausen (2012), o conceito de estratégia começou a ser usado na Administração na década de 50 do século 20, no ambiente empresarial, para ampliar os níveis de produtividade. Na década de 60 o conceito de estratégia passou a fazer parte das gestões administrativas. Já nos anos 70 o planejamento estratégico passou a ser incorporado à análise antecipatória, que cria condições para a gerência estratégica, introduzida por Igor Ansoff.

Nos anos 80, considerada a era da gestão estratégica, surge a ideia do processo de construção, para indicar caminhos futuros com possibilidade de serem alterados de acordo com as condições ambientais.

Balestrin e Verschoore (2008) apresentam a ideia de estratégia coletiva, segundo a qual uma empresa consegue alcançar e sustentar diferenciais competitivos ao acessar vantagens, como aprendizagem mútua, no desenvolvimento de novos produtos e processos; novos nichos de mercado; conquista melhores fluxos de informações, criando condições para reduzir níveis de incerteza; economia de escala, ao desenvolver ações conjunta que reduzam custos e potencializando o uso dos recursos.

A estratégia coletiva contempla um ambiente de cooperação e competição. Brandenburger e Nalebuff (1996) cunharam o termo “coopetição”, uma combinação entre cooperação e competição, um modo de pensar simultaneamente, em que o conceito trabalha com base na ideia de que um negócio, que apresenta um jogo no qual em alguns momentos se compete e, em outros, se coopera, mas ambos são indispensáveis e desejáveis em estratégia de negócios e que pode gerar uma inteligência coletiva.

A cooperação e competição interfirmas, portanto, poderá ser uma estratégia para os agentes econômicos operarem na economia capitalista

para conciliar interesses econômicos. Conforme o pensamento de Schmitz e Nadvi (1999), a cooperação entre as indústrias auxilia no processo de construção de estratégias nos negócios para buscarem um maior grau de competitividade em mercados mais distantes, o que permite a manutenção da independência das empresas em um mundo globalizado.

O olhar estratégico deverá contemplar a “coopetição”, que para Bengtsson e Kock (2000) é um relacionamento no qual em determinado momento as empresas cooperam entre si em algumas atividades e em outros momentos competem entre si. Esse processo permite a criação de valor compartilhado, de interesses mútuos, em que as questões de cooperação e competição estão presentes e interligadas, dando condições para o desenvolvimento de projetos coletivos, e nem sempre ultrapassam o ente econômico, por isso Almeida (2002, p. 26), observa que “a concepção de desenvolvimento sustentável introduz elementos econômicos, sociais e ambientais”.

A sustentabilidade poderá incentivar projetos coletivos, que para Dai e Kauffman (2003) indicam a necessidade de estratégia de coopera-

ção, que habilita os empresários a conquistarem uma posição forte no mercado, atuando juntos para constituir um ambiente de união e de poder para assim reduzir os riscos e incertezas.

Assim sendo, as empresas constituídas em aglomerações fortalecem seus negócios, expandem seus mercados, viabilizam o compartilhamento de recursos escassos, possibilitam um processo de inovação contínua, conquistam os padrões de qualidade mundiais, programam serviços com valor agregado e desenvolvem habilidades para atuarem de forma estratégica e ampliarem suas competências empresariais.

Zaman e Mavondo (2001) destacam a formação de alianças estratégicas como práticas motivadoras, com dois tipos de características: ambientais e organizacionais. As características ambientais caracterizam-se como mudanças rápidas no ambiente provocadas pela globalização, pelas incertezas, quedas de barreiras comerciais internacionais, tecnologia e economias de escala. As características no ambiente organizacional apresentam as possibilidades no campo das

habilidades e competências centrais, no aumento do poder no mercado e na própria cultura organizacional.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O capítulo busca entender o ambiente dos Distritos Industriais como um espaço de alianças estratégicas, para estabelecer vantagens competitivas, tendo presente as incertezas e turbulências que caracterizam a realidade da sociedade. Isso desafia os caminhos metodológicos para interpretar as práticas de cooperação e competição, que não se apresentam como dinâmicas neutras, livres de interesses e intenções, e sim “politizam-se” em atividades de poder. Um poder que a organização dos Distritos poderá imprimir nos processos produtivos, comerciais, de serviços e para a manutenção e conquista de novos mercados.

Em ambientes de alta concorrência, portanto, de globalização dos mercados, unir esforços é uma estratégia indispensável para a conquista da competitividade, quando a cooperação assume um papel desafiador ao tratar a dimensão associativa em um processo de reconstrução das relações

humanas, delimitada por uma ação gerencial dialógica voltada para a realização do bem comum. Por outro lado, a necessidade da gestão estratégica na busca da maximização dos interesses privados, que trabalha o agir racional orientado para um fim específico, o lucro. Assim, apresenta-se a sustentabilidade que necessita de um olhar ético, que poderá contemplar dois fundamentos da justiça social: a justiça produtiva e a distributiva. O que aponta para a necessidade da participação de todos os sujeitos envolvidos no Distrito Industrial, que poderá fortalecer as comunidades na busca de uma condição de vida melhor para a população local.

A perspectiva de desenvolvimento com viés da sustentabilidade tem se apresentado como um caminho que reconhece a necessidade de se buscar alternativas por meio da relação do local com o global. Trata-se de olhar o local, o Distrito Industrial, como um espaço que necessita de um esforço concentrado, com vistas a encontrar atividades que favoreçam mudanças de forma a proporcionar melhores condições de vida, partindo da valorização e ativação das potencialidades e efetivos recursos locais. Essa perspectiva do desenvolvi-

mento dos Distritos Industriais é pensada como estratégia para sobrevivência das comunidades em virtude das interferências da mundialização entre mercados.

Tem-se presente que a globalização coloca como exigência às comunidades locais, para os Distritos Industriais, a busca por alternativas para se manter presente no mercado, o que indica a necessidade de explorar as potencialidades e recursos existentes nas relações comerciais de inserção dos seus produtos no mercado local e, às vezes, global.

No desenvolvimento dos Distritos Industriais, do ponto de vista da sustentabilidade, aconselha-se ter presente um conjunto de critérios necessários para uma gestão democrática, articulada nas mais diferentes formas de organização de todos os segmentos da sociedade. Nessa perspectiva, as iniciativas dos empresários precisam ser fortalecidas em suas potencialidades para que consigam se firmar como verdadeiros empreendimentos. A superação dos desafios parte primeiramente da oportunidade do empresário de

conseguir competir no mercado de acordo com a demanda. Para isso é indispensável a presença das políticas públicas que possibilitem essa condição.

Assim, o processo de gestão democrática nos Distritos Industriais faz a competição conviver com a cooperação, quando os empresários agem em favor de seus interesses próprios, especialmente econômicos, por mais que possam coexistir outros fatores que favoreçam a cooperação, como criação de identidade, senso de pertencimento. Os benefícios advindos da cooperação não eximem a competição, que assume maior ou menor proporção, de acordo com as práticas incorporadas pelos interesses organizacionais.

Nesse contexto, as alianças estratégicas nas organizações empresariais, especialmente nos Distritos Industriais, apresentam o mecanismo da cooperação para competição, buscando um equilíbrio entre ambas, o que desafia estudos mais aprofundados para promover o desenvolvimento não estritamente econômico ou com atributos sociais, mas sim com mote no desenvolvimento sustentável. O que desafia os governos, agora não mais como os únicos responsáveis pela condução políti-

cas e, sim, a ordem é governança, em que as forças públicas passam a ser partilhadas em espaços de poder com a organização da sociedade civil.

Assim, os Distritos Industriais são e continuam sendo objetos de investigação científica e pautam as agendas nas políticas públicas e não apenas pela importância de descentralizar indústrias, mas por estimularem a industrialização em novas áreas, conquistaram um papel estratégico no desenvolvimento, em uma lógica da sustentabilidade, para desenvolver horizontes de longo prazo, com preservação do ecossistema, com potencial de buscar uma melhor qualidade de vida. Por essa razão, pode-se afirmar que as aglomerações distritais são experiências ainda não suficientemente amadurecidas e instigam investigações acadêmicas. Abrigam um conjunto de relações sociais que se estruturam a partir das necessidades, dos interesses das pessoas que integram os Distritos Industriais, em dinâmicas que podem gerar processos de poder.

Finalmente, registrar o não envolvimento de atores locais em iniciativas voltadas ao seu próprio bem-estar, como é o caso dos Distritos Industriais, pode condená-los a uma existência efêmera, espe-

cialmente se não contar com estratégias de boa vontade dos que deveriam ser os beneficiários, ou quando o processo de instituição ocorre de forma paternalista há forte risco de fracasso e descontinuidade. Nesse sentido, é indispensável contar com o conceito de *ownership* (sentimento de pertencimento) que constitui elemento-chave para o sucesso de projetos em âmbito local.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, J. A. Problemática do desenvolvimento sustentável. In: BECKER, D. F. (Org.). *Desenvolvimento sustentável: necessidade e/ou possibilidade*. 4. ed. Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2002.

ALMEIDA, R. N.; LEITE, J. C. A.; NUNES, F. M. S. Identificação dos impactos ambientais resultantes da implementação do Distrito Industrial de Pombal – PB. *Revista Verde de Agroecologia e Desenvolvimento Sustentável*, v. 9, n. 4, out. 2014.

ALENCAR, E. M. L. S. de. *A gerência da criatividade: abrindo as janelas para criatividade pessoal e nas organizações*. São Paulo: Makron Books, 1997.

BALESTRIN, A.; VERSCHOORE, J. *Redes de cooperação empresarial – estratégias de gestão na nova economia*. Porto Alegre: Bookman, 2008.

BARNEY, Jay B. *Gaining and sustaining competitive advantage*. New Jersey: Prentice Hall, 2002.

BECATTINI, G. *Industrial Districts: a new approach to industrial change*. First ed. Cheltenham: Edward Elgar, 2004.

_____. *The Marshallian Industrial District as a Socio-economic Notion*. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1990.

BELASSI, F.; GOTTARDI, G.; RULLANI, E. (Ed.). *The technological evolution of industrial districts*. Amsterdam: Kluwer Academic Press, 2003.

BELUSSI, F.; GARIBALDO, F. Variety of pattern of the post-fordist economy. *Futures*, v. 28, 1996.

BELUSSI, F.; CALDARI, K. At the origin of the industrial district: Alfred Marshall and the Cambridge school. *Cambridge Journal of Economics*, v. 33, n. 2, 2009.

BENGTSSON, M.; KOCK, S. Coopetition in business networks to cooperate and compete simultaneously. *Industrial Marketing Management*, v. 29, n. 5, 2000.

BRAGA, B. et al. *Introdução à engenharia ambiental*. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

BRANDENBURGER, A.; NALEBUFF, Barry. *Co-operação*. São Paulo: Rocco, 1996.

CAPASSO, Marco; MORRISON, A. Innovation in industrial districts: evidence from Italy. *Management Decision*, v. 51, n. 6, p. 1.225-1.249, 2013.

CARR, A. J. P. Choctaw Eco-Industrial Park: an ecological approach to industrial land-use planning and design. *Landscape and Urban Planning*, v. 42, n. 2-7, 1998.

CONFERÊNCIA DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL RIO +20. *O futuro que queremos*. 2012.

DAI, Qizhi; KAUFFMAN, Robert J. *Understanding B2B e-market alliance strategies*. 2003. Disponível em: <http://www.misrc.umn.edu/workshops/2003/spring/Dai_013103.pdf>. Acesso em: fev. 2018.

DAMAS, E. T. *Distritos industriais da cidade do Rio de Janeiro: gênese e desenvolvimento no bojo do espaço industrial carioca*. 2008. Dissertação (Mestrado em Geografia) – UFF, Niterói, RJ, Brasil, 2008.

DUSSAUGE, Pierre, GARRETTE, Bernard. *Cooperative strategy: competing successfully through strategic alliances*. Chichester: John Wiley & Sons, 1999.

ELKINGTON, J. Towards the Sustainable Corporation: Win-Win-Win Business Strategies for Sustainable Development. *California Management Review*, v. 36, n. 2, 1994.

FURTADO, C. *Formação econômica do Brasil*. 34. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

HAYTER, R. *The Dynamics of Industrial Location – The Factory, the Firm and the Production System*. Chichester, England: John Wiley & Sons, 1998.

HART, S. L.; MILSTEIN, M. B. Creating sustainable value. *Academy of Management Executive*, v. 17, n. 2, 2003.

INDIGO DEVELOPMENT. Eco-industrial parks (EIP). Disponível em: <<http://www.indigodev.com/Ecoparks.html>>. Acesso em: fev. 2018.

KANTER, Rosabeth M. *Classe mundial*. Rio de Janeiro: Campus, 1996.

LOMBARDI, Maria Rosa. Reestruturação produtiva e condições de trabalho: percepções dos trabalhadores. *Educação & Sociedade*, ano XVIII, n. 61, dez. 1997.

MAGRINI, A.; MASSON, C. G. M. J. *Revisão do Zoneamento Industrial da Região Metropolitana do Rio de Janeiro: relatório final*. Rio de Janeiro: Consórcio Coppe/UFRJ/Ibam, 2005.

MARKUSEN, A. Des lieux-aimants dans un espace mouvant: une typologie des Districts industriels. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Org.). *La Richesse des Régions: la nouvelle géographie-économique*. Paris: PUF, 2000.

MARSHALL, Alfred. *Principles of Economics*. 8th ed. London: Macmillan and Co., 1890.

MARTIN, S. A. et al. *Eco-industrial Parks: a case study and analysis of economic, environmental, technical and regulatory issues*. Executive Summary. Prepared for Office of Policy, Planning and Evaluation US EPA. Washington (DC), 1996.

MELO, J. *A região da Marinha Grande: um Distrito Industrial? Provas de aptidão pedagógica e capacidade científica*. Coimbra: Feuc, 1995.

NASCIMENTO, D. E.; CASAGRANDE JR., E. F.; MORAES, L. R. *Parque Eco Industrial: uma discussão sobre o futuro dos distritos industriais brasileiros*. Bauru: Simpep, 2006.

OLIVEIRA, L. H. G. de. Algumas considerações sobre a implantação de distritos industriais. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 38, n. 4, p. 22-69, out./dez. 1976.

PIORE, Michael J.; SABEL; Charles F. *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. Nova York: Basic Books, 1984.

PORTER, M. Location, competition, and economic development: Local clusters in a global economy. *Economic Development Quarterly*, v. 14, 2000.

_____. The competitive advantage of nations. *Harvard Business Review*, p. 73-93, mar./apr. 1990.

SACHS, I. Desenvolvimento sustentável, bio-industrialização descentralizada e novas configurações rural-urbanas. Os casos da Índia e do Brasil. In: VIEIRA, P. F.; WEBER, J. (Org.). *Gestão de recursos naturais renováveis e desenvolvimento: novos desafios para a pesquisa ambiental*. 3. ed. São Paulo: Cortez, 2002.

_____. *Ecodesenvolvimento: crescer sem destruir*. São Paulo: Vértice, 1986.

SAUSEN, J. O. Gestão estratégica, competitividade e desenvolvimento um olhar a partir das suas inter-relações. In: SIEDENBERG, D. R. *Desenvolvimento sob múltiplos olhares*. Ijuí: Ed. Unijuí, 2012.

SCHLARB, Mary. *Eco-Industrial Developments*. Sustainable architecture white papers. New York, USA: Earth Pledge Foundation, 2000. p. 105-113.

SCHMITZ, H.; MUSYCK, B. Industrial Districts in Europe: policy lessons for developing countries? *Discussion Paper*, Brighton: University of Sussex Institute of Developing Studies, 324, 1993.

SCHMITZ, Hubert; NADVI, Khalid. Clustering and industrialization: Introduction. *World Development*, v. 27, n. 9, 1999.

TADDEO, Raffaella; SIMBOLI, Alberto; MORGANTE, Anna. Implementing eco-industrial parks in existing clusters. Findings from a historical Italian chemical site. *Journal of Cleaner Production*, v. 33, 2012.

TEECE, David J.; PISANO, Gary; SHUEN, Amy. *Strategic Management Journal*, Chichester, v. 18, n. 7, 1997.

VAN BELLEN, H. M. V. *Indicadores de sustentabilidade: uma análise comparativa*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2007. 256 p.

ZAMAN, Manir; MAVONDO, Felix. Measuring strategic alliance success: a conceptual framework. In: CONFERENCE OF THE AUSTRALIAN AND NEW ZEALAND MARKETING ACADEMY, 2001, Auckland. *Proceedings...* Carlton: Anzmac, 2001.

WORLD COMISSION ON ENVIRONMENT AND DEVELOPMENT (WCED). *Our Commom Future*. Oxford; Nova York: Oxford University Press, 1987.

CLUSTERS REGIONAIS

José Dalmo S. Souza

Reneo Pedro Prediger

INTRODUÇÃO

Este capítulo busca fornecer ao leitor uma visão abrangente sobre o tema *clusters*. Desta forma, o presente texto deve ser lido no intuito de, sem esgotar o assunto e mesmo exigindo um aprofundamento posterior, ainda assim constituir-se em uma base para novas explorações. Trata-se de um guia inicial para a temática.

Nessa perspectiva, em que pese a exposição simples e direta de elementos até mesmo triviais, como a tradução do termo e seus usos e mesmo as generalidades com que se fecha a parte expositiva, deve ser notada a ênfase colocada na relação entre o *cluster* e o lugar. A questão espacial, sua identidade e peculiaridades são realçadas no estudo em

contraste com a noção de *cluster* (e, indiretamente, com outras formas tais como Distritos Industriais e Arranjos Produtivo Locais, por exemplo) no sentido de afirmar a importância da noção de região e a intervenção estatal na economia por meio de políticas públicas.

LOCALIZANDO O CLUSTER

A palavra *cluster* é traduzida do inglês por aglomeração e admite a forma derivada *clustered* com o significado de aglomerado, ou seja, uma empresa que pertence ao aglomerado. A palavra inicialmente utilizada foi conglomerado, no entanto esse termo passou a ter um novo significado, indicando um conjunto de empresas ligadas a uma empresa matriz (*holding*). A definição indica simplesmente uma concentração *setorial* e *geográfica* de empresas, uma vez que somente a concentração geográfica não traria, *per se*, nenhuma característica peculiar para estudo, exceto no caso de intencionalidade nesta concentração, ou seja, por exemplo, no caso de um Distrito Industrial ou uma cidade industrial. O *cluster* ou aglomeração geralmente ocorre em relação a firmas urba-

no-industriais de bens ou serviços, no entanto não há impedimento conceitual quanto a outras modalidades.

O LUGAR DO *CLUSTER*

A ideia de lugar transcende em muito a ciência da Geografia e dialoga com a Economia, a Sociologia, a Filosofia e demais ciências bem como com as artes, a literatura, o cinema, entre outras (Marandola Jr., 2014).

Para uma abordagem atual sobre a questão dos *clusters* devemos considerar, em que pese uma exposição tanto ortodoxa quanto sintética do assunto, que temas como enraizamento, identidade, sentido de lugar,¹ etc., embora destacados a partir do movimento que enfatizava uma visão humanista e cultural orientadas pelas filosofias do espírito (Geogra-

¹ “As dimensões significativas do lugar, que na realidade é o sentido que se atribui a este ou àquele (o meu, o seu ou o nosso lugar), são pensadas em termos geográficos a partir da experiência, do habitar, do falar e dos ritmos e transformações. É o lugar experimentado como aconchego que levamos dentro de nós. Ou lugar consciente do tempo social histórico, recorrente e mutável, no transcorrer das horas do tempo em um espaço sentido dentro de um lugar interior ou exterior” (Oliveira, 2014, p. 15-16).

fia Humanista e Geografia Cultural), constituem atualmente uma importante contribuição para o estudo do fenômeno da mundialização que forjou uma oposição entre o global-local/mundo lugar e suas concepções de resistência, fluidez, soberania, empoderamento e territorialidade.²

O espaço é uma construção social. Nesse sentido, a região pode ser considerada um espaço-momento, ou seja, uma articulação espacial consistente quer sua dominância seja econômica, política ou cultural (Haesbert, 2014). Assim entendida, a região não seria apenas fato, nem simples *artifício*, mas antes, *artefato*. É nas regiões que existem os *clusters*.

O CLUSTER E SEU LUGAR

O conceito de *cluster* está intimamente ligado ao de Distritos Industriais.³ No Rio Grande do Sul, em 1968 – quando ainda não estava con-

² Sobre a noção de territorialização, conferir Haesbert (2006).

³ Tanto a abordagem histórica de formação dos conceitos bem como os diversos conceitos (p. e. Distritos Industriais) não serão abordados neste texto senão *en passant*. Outras partes do livro preenchem essa lacuna com muito mais precisão do que poderia ser aqui tratado.

solidado o termo *cluster* – Distrito Industrial era referenciado como conjunto planejado a fim de oferecer condições e atrativos especiais à instalação de indústrias, contando com lotes industriais, pavilhões prontos, infraestrutura diversificada e oferecimento de estímulos (Instituto..., 1968). Afirmava-se, ainda, que em uma variação de complexidade podia-se falar dentro da mesma definição de conglomerações industriais em

- *núcleo industrial*, como sendo uma unidade menor e também mais dependente da proximidade de um conjunto urbano;
- *distrito industrial*, como unidade de maior complexidade e autonomia dentro de uma rede urbana regional; e
- *cidade industrial*, como o conjunto mais diversificado e independente, conforme as circunstâncias, provido não somente dos serviços necessários à produção, mas atendendo ainda à vida da comunidade de trabalho em todos os seus aspectos.

Já nos anos 2000 os conceitos vão se diferenciando, como se percebe em Aquino e Pinheiro (2006, p. 15), quando afirmam que *clusters* são

[...] concentrações geográficas de empresas – similares, relacionadas ou complementares – que atuam na mesma cadeia produtiva auferindo vantagens de desempenho por meio da locação e, eventualmente, da especialização. Essas empresas partilham, além da infraestrutura, o mercado de trabalho especializado e confrontam-se com oportunidades e ameaças comuns.

Percebe-se, na definição, que o *cluster* assume o caráter de uma conglomeração industrial singular, ou seja, há interação das empresas e uma ação comum em dada cadeia produtiva. Aqui deve-se ressaltar que o termo em si não remete necessariamente à noção de uma origem planejada (por exemplo, por meio da intencionalidade de uma política pública tal como ocorre com o Distrito Industrial) ou de uma forte identidade espaço-territorial, tal como automaticamente nos lembra a menção de Arranjo Produtivo Local (APL).⁴

⁴ Conferir a publicação da FEE-Sedai, em 2002, organizada por Clarisse Chiappini Castilhos: Programa de apoio aos sistemas locais de produção: a construção de uma política pública no RS.

Apesar de toda a ênfase colocada na concentração geográfica de firmas, há autores que chegam mesmo a afirmar que esta é uma condição prescindível. Assim, Kohler e Thesing (2012, p. 64), em suas considerações sobre o debate em torno dos conceitos na literatura, concluem que:

Em uma dimensão mais ampla, o *cluster* agrega empresas, em integração horizontal e vertical, em torno do paradoxo entre a competição e a cooperação, os quais coexistem ao mesmo tempo, mediante a integração entre os atores e cooperação entre empresas, sem, necessariamente, requerer concentração geográfica.

Inobstante, neste trabalho procura-se dar relevo à concentração espacial.

CLUSTERS E SUAS VANTAGENS

Indica-se como característica presente nos *clusters* o ganho de *eficiência coletiva*, ou seja, a formação de *vantagem competitiva* para as firmas do aglomerado. Essas vantagens competitivas são oriundas da ação conjunta dentro da concentra-

ção geográfica (endógena), mas possuem implicações exógenas ao darem origem a *economias externas* locais.

O *cluster* fornece amplo leque de oportunidades para a divisão de tarefas entre as empresas, para a especialização na oferta de produtos e para a inovação. Esses elementos são essenciais para a competição em mercados extralocais (Amato Neto, 2000).⁵ Assim sendo, o ambiente do conglomerado atua como incentivo para a ação conjunta das empresas, formando e fortalecendo o binômio competição-cooperação.

Convém enfatizar que não é a mera existência da concentração geográfica que garante a eficiência coletiva. Vantagens competitivas são a resultante de processos internos das relações entre as firmas cuja existência exige ou tem como fatores facilitadores uma série de condições, entre as quais:

- Divisão do trabalho e da especialização entre produtores.

⁵ Esta e as próximas duas seções são baseadas em Amato Neto (2000). Recomenda-se a leitura da obra.

- Estipulação da especialidade de cada produtor.
- Surgimento de fornecedores de matéria-prima e de máquinas.
- Surgimento de agentes que vendam para mercados distantes.
- Surgimento de empresas especializadas em serviços tecnológicos, financeiros e contábeis
- Surgimento de uma classe de trabalhadores assalariados com qualificações e habilidades específicas.
- Surgimento de associações para realização de lobby e de tarefas específicas para o conjunto de seus membros.

Observe-se que um aglomerado pode ser coletivamente eficiente e, ainda assim, a competição entre algumas empresas ser acirrada. A ação conjunta entre as empresas viabiliza a solução de problemas específicos, tais como provisão de serviços, infraestrutura e treinamento, porém isso não exclui a competição entre as firmas e sim, ao deixar o mercado mais transparente pode mesmo

incentivar a competitividade. Esta competição age do modo convencional e contribui tanto para o crescimento de algumas empresas quanto para a queda de outras. Diante disso, ganha importância a governança⁶ de todo o conjunto.

Como frisado anteriormente, uma peculiaridade do *cluster* é sua identificação com o local, ou seja, sua territorialidade. Podemos mesmo, neste caso, falar de *lugar*. Embora os *clusters* não necessariamente possam ser formados por apenas um tipo de indústria, geralmente, contudo, concentram somente um ramo industrial. Isso traz implicações, pois ao combinar concentração geográfica e setorial o *cluster* pode levar a cidade ou região a um estado de vulnerabilidade diante das mudanças de paradigmas nos produtos e tecnologias empregadas. Essa é uma possibilidade sempre presente, muito embora os *clusters* apresentem, pela forma organizacional em rede, elevada capacidade de autorreestruturação.

⁶ A questão da governança é tratada em outras partes deste livro. Aqui, apenas vamos mencionar e registrar a importância deste requisito.

Apesar das vantagens competitivas intrínsecas que lhe imprimem capacidade superior à das empresas isoladas de sobreviver aos choques e à instabilidade do ambiente – os *clusters* podem responder a crises e oportunidades de forma mais dinâmica, uma vez que suas especialidades podem ser reorganizadas em novos processos – os *clusters* podem padecer de vulnerabilidade. Evidentemente essa capacidade de adaptação depende em muito da governança do sistema e, assim, o grau de vulnerabilidade do conjunto deve ser uma constante agenda na governança de todo o sistema.

Embora não exista uma “teoria” para o surgimento de um *cluster* regional no tocante à governança ou estratégia das firmas, percebe-se que os fatores que podem viabilizar o surgimento de uma tal aglomeração não são necessariamente os mesmos que fornecem ao local (região) uma vantagem inicial. A concepção de vantagem inicial é tributária da ideia de Adam Smith com relação a uma dotação privilegiada de uma região quanto a dado recurso (Lei das Vantagens Absolutas). Pode assumir a forma de uma vantagem relativa a outras regiões formando uma especialização em

dada produção específica, muito embora possa ter vantagens em mais de um produto comum aos ofertantes (Lei das Vantagens Comparativas de Davi Ricardo). Mais recentemente popularizou-se a concepção de vantagens construídas pela ação humana, ou seja, não somente o seu aproveitamento, mas, antes, a sua criação de forma intencional (Vantagens Competitivas de Michel Porter).

Desta forma, uma alta densidade de capital social representa também uma vantagem para o *cluster*, pois ao instituir limites aceitáveis para a interação dos integrantes do arranjo local pressiona para a manutenção de um baixo custo de transação.

O crescimento e persistente sucesso de alguns *clusters* regionais têm sido atribuídos à capacidade do conjunto em auferir vantagens quando em competição com rivais dispersos (isolados). Essa capacidade é resultante da própria dinâmica do sistema decomposta nos vetores pressões, incentivos e capacidade de inovação criados pelo próprio local (Amato Neto, 2000).

A permanência de um *cluster*, todavia, está condicionada, evidentemente, aos fatores clássicos de uma produção capitalista, ou seja, primordialmente condições de demanda (existência, exigências, etc.), estratégia da firma no sentido de não apenas produzir, mas ofertar de modo a aproveitar as vantagens da condição de *clustered* (exógenas e endógenas), bem como as condicionantes desta própria forma organizacional, o que significa, entre outros fatores, saber administrar-se na estrutura e nível de rivalidade no ambiente local em que a competitividade é uma exigência e a governança não vai necessariamente isentar a firma de sua responsabilidade individual por sua existência. Assim, a empresa deve lidar com os seguintes fatores, entre outros:

- condições naturais específicas ou vantagens absolutas; proximidade de mercados abastecedores e/ou consumidores → logística;
- inovação no tocante à tecnologia empregada, materiais e mesmo produtos;

- ganhos de produtividade pela especialização produtiva (tecnologia, mão de obra especializada, serviços...), ou seja, gradativa e generalizadamente o *cluster* torna-se repositório de habilidades específicas da “indústria”.

POLÍTICAS PÚBLICAS E INOVAÇÃO

Clusters são nichos atrativos para investimentos públicos e privados. A concentração geográfica de firmas, fornecedores e consumidores proporciona aos *clusters* certos tempos de *feedback* para ideias e inovações. Isso é particularmente importante em situações em que produtos e serviços emergem do processo interativo entre produtores e consumidores ou em indústrias nas quais os fornecedores e os consumidores desempenham um papel relevante como fontes para novos produtos e serviços. Assim, viabiliza-se o processo de *spin-off*, ou seja, a inovação levada as suas últimas consequências, pois novas e pequenas empresas surgem com raízes em outras do conjunto.

Os *clusters* podem apresentar, quanto ao desenvolvimento tecnológico predominante, dois graus distintos na condição de formas puras (paradigmas):

- *High Road*: alta tecnologia, funcionalidade, flexibilidade, inovações, etc.;
- *Low Road*: competições baseadas em baixos custos, materiais mais baratos, etc.

Assim, para aquelas universidades com inserção na sociedade e com papel ativo no desenvolvimento da região, a existência de *cluster* representa uma forma de viabilizar investimentos em inovação. As parcerias entre o *cluster* e a universidade podem consolidar-se, por exemplo, a partir da formação de profissionais qualificados, uma vez que a formação de novos trabalhadores pelas universidades, com suas capacidades inovadoras e criativas, serve como um possível *feedback* para o *cluster* que demanda a mão de obra assim formada.

Assim, também, não somente é possível existir ambos os tipos de empresas em graus tecnológicos (*High Road* e *Low Road*), interagindo em um mesmo *cluster*, o que lhe conferiria uma identidade híbrida, mas também pode haver empresas

com características compartilhadas, por exemplo, inovações de alta tecnologia e baixos níveis salariais.

Não se deve perder de vista que *clusters* regionais que exerçam certo domínio sobre a economia local também exercem influência crítica sobre toda a comunidade local e regional e assim, a existência da parceria *cluster*-universidade potencializa o valor de ambos os atores e forma um ciclo altamente produtivo com efeitos, inclusive, na governança do conglomerado local.

ALGUMAS GENERALIDADES SOBRE *CLUSTERS*

O processo de desenvolvimento de um *cluster* de pequenas e médias empresas depende de um lado da própria economia interna deste aglomerado (recursos internos e gerenciamento próprio) e de outro, da economia externa (ou seja, do desenvolvimento do setor industrial ao qual pertence em sua totalidade).

Em áreas urbanas, os *clusters* localizados em cidades intermediárias parecem ter sido bem-sucedidos. Em contraste com os de cidades pequenas

e médias, os *clusters* de cidades maiores tendem a ser menos enraizados e ter, em algumas vezes, emergido de profissionais autônomos informais.

Os *clusters* de países em desenvolvimento tendem em geral a estar associados a algum tipo de identidade sociocultural, servindo, portanto, como base de confiança e de reciprocidade entre seus participantes, determinando assim os limites aceitáveis no relacionamento entre as firmas.

Clusters de países em desenvolvimento (e também os europeus) não surgiram de uma intervenção estatal planejada, mas de um processo endógeno. Isso, no entanto, não isenta o Estado – principalmente em âmbito local e regional – de uma fundamental importância para o *cluster*.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como frisado anteriormente, uma peculiaridade do *cluster* é sua identificação com o local, ou seja, sua territorialidade. Podemos mesmo, neste caso, falar de lugar.

Embora os *clusters* não necessariamente possam ser formados por apenas um tipo de indústria, geralmente concentram somente um ramo industrial. Por isso *clusters* podem apresentar alta vulnerabilidade e, assim, fragilizar a economia regional tendo em vista os desafios impostos pela necessidade permanente de atualização em diante das constantes inovações tecnológicas. Em regiões de economia mais diversificada esse fenômeno é atenuado. Dessa forma, quanto mais especializado o *cluster* e quanto maior a dependência regional deste conglomerado, maior será a vulnerabilidade da região.

Por outro lado, em regiões de alta densidade de capital social há um espaço privilegiado para a formação de *clusters* regionais de pequenas e médias empresas, dado que em países em desenvolvimento esses conglomerados geralmente estão associados a alguma identidade sociocultural, base de confiança e reciprocidade entre os atores e, portanto, instituindo limites aceitáveis de interação cooperação-competição.

Dada a necessidade sempre presente de inovação em sistemas de produção no regime capitalista moderno há uma ligação potencialmente

natural entre *clusters* regionais e universidades quando estas últimas têm inserção na sociedade e desempenham papel no desenvolvimento regional.

A eficiência coletiva do *cluster* obtida em virtude de suas vantagens, bem como a vulnerabilidade de todo o arranjo relativa à especialização e sua necessidade de inovação, são itens permanentes na agenda da governança do sistema.

No atual momento de mundialização da produção, as regiões deparam-se com o desafio de inserção no processo produtivo até mesmo como base para a elevação de seu nível de bem-estar dado que o binômio valorização da região-busca pela elevação do bem-estar nem sempre é harmônico.

O espaço é uma construção social. Se a região é arte-fato, os *clusters*, na condição de participantes locais, são parte importante desta construção.

REFERÊNCIAS

AMATO NETO, João. *Redes de Cooperação Produtiva e Clusters Regionais*. São Paulo: Atlas Editora, 2000.

AQUINO, Carlos; PINHEIRO, Eliane. *Programa de Desenvolvimento de Distritos Industriais: uma experiência de internacionalização de APLs*. Brasília, DF: Sebrae, 2006.

CASTILHOS, Clarisse Chiappini (Org.). *Programa de apoio aos sistemas locais de produção: a construção de uma política pública no RS*. Porto Alegre: FEE; Sedai, 2002.

HAESBERT, Rogério. Concepções de território para entender a desterritorialização. In: SANTOS, M.; BECKER, B. K. *Território, territórios: ensaios sobre o ordenamento territorial*. Rio de Janeiro: DP&A Editora, 2006.

HAESBERT, Rogério. *Regional-Global: dilemas da região e da regionalização na geografia contemporânea*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2014.

INSTITUTO SOCIAL CRISTÃO DE REFORMA DE ESTRUTURAS (Inscré). *Industrialização do Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: Inscré, 1968.

KOHLER, Romualdo; THESING, Nelson José. Dinâmica de cooperação entre as empresas e a governança do APL. In: BASSO, D.; TRENNEPOHL, D. (Org.). *Planejamento Estratégico de Arranjos Produtivos Locais:*

plano de desenvolvimento do APL metalmecânico pós-colheita Panambi-Condor 2012-2022. Ijuí: Ed. Unijuí, 2012.

MARANDOLA JR., Eduardo. Sobre Ontologias. In: MARANDOLA JR., E.; HOLZER, W.; OLIVEIRA, L. de (Org.). *Qual o espaço do lugar?* Geografia, epistemologia, fenomenologia. São Paulo: Perspectiva, 2014. p. 227-248.

OLIVEIRA, LÍVIA de. O sentido de lugar. In: MARANDOLA JR., E.; HOLZER, W.; OLIVEIRA, L. de (Org.). *Qual o espaço do lugar?* Geografia, epistemologia, fenomenologia. São Paulo: Perspectiva, 2014. p. 281-304.

MOVIMENTO INTERORGANIZACIONAL: Redes de Cooperação

Mauro Alberto Nüske
Nedisson Luis Gessi
Nelson José Thesing

INTRODUÇÃO

Este capítulo trata da organização das empresas em Redes de Cooperação, o que se constituiu nos últimos anos como um diferencial estratégico e competitivo, principalmente para micro e pequenas empresas. O caminho metodológico utilizado é de pesquisa bibliográfica, baseando-se em estudos desenvolvidos em diferentes períodos, ou seja, uma verificação histórica da evolução desse tipo de aglomeração, bem como os vários tipos de redes, na visão de diversos autores, suas características, seus ganhos de competitividade. Por fim, relata-se a experiência do Programa Redes

de Cooperação no RS, o qual tem se destacado como uma experiência pioneira e de sucesso, pelos benefícios conquistados, contribuindo para o crescimento e desenvolvimento das micro e pequenas empresas, bem como para o desenvolvimento regional.

Mudanças e transformações sempre foram identificadas ao longo da História da humanidade, porém nunca se efetivaram de forma tão agressiva e rápida como nas últimas décadas. Em boa medida esse processo ocorre em virtude da crescente evolução tecnológica, alicerçada na informática e nas telecomunicações, que viabilizaram a transnacionalização produtiva e possibilitaram à economia global funcionar, em tempo real, “como uma unidade em escala planetária” nas palavras de Kon (2006, p. 135). Ainda advoga o autor que a difusão das tecnologias, associada à introdução de novas práticas organizacionais, acirrou a concorrência entre as empresas, não apenas em produtos, mas, especialmente, em tecnologia de processos produtivos.

Assim, para Carvalho (2009), os movimentos mundiais estão cada vez mais impregnados com novas tecnologias, o que aponta para a necessi-

dade de buscar novos conhecimentos no campo da inovação, que não estão restritos em uma empresa, por isso exigem a articulação e cooperação e a conexão em redes, sejam elas formais ou informais, presenciais ou virtuais.

Esse movimento continental, portanto, faz com que as empresas deixem de trabalhar unicamente em seu território, e sim, segundo Castells (2001), em uma economia global, com capacidade de funcionar como uma unidade em tempo real, em escala planetária, em que a troca de bens passa a ser realizada em qualquer lugar do planeta, ao mesmo tempo.

Nesta perspectiva, Ferraz, Kupfer e Haugue-nauer (1999) trabalham a competitividade como sendo a capacidade de a empresa formular e pôr em prática estratégias concorrenciais, que lhe permitam ampliar ou conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado, obrigando-a a buscar novas formas de manter esta posição sustentável no mercado.

Avançando nesta discussão, o ambiente competitivo, por vezes, poderá indicar a necessidade de parcerias ao efetivar organizações que se

pautam por um movimento de cooperação, sem abrir mão da racionalidade econômica de seus empreendimentos. Sob esse aspecto, as Redes de Cooperação podem instituir ferramentas de organização empresarial, o que fez surgir diferentes terminologias e conceitos sobre redes. Amato (2000) corrobora nesta matriz de pensamento ao definir as redes de empresas como sendo um espaço de organização para desenvolver as atividades econômicas, tendo presente a coordenação e/ou cooperação interfirmas.

Em Eiriz (2001) as redes de empresas passam a ser uma coleção de atores que estabelecem relações de trocas em longo prazo, e ao mesmo tempo, não possuem legitimidade e autoridade para arbitrar e resolver disputas que podem ocorrer durante a troca. É aceitável que as concepções contemporâneas apontem a cooperação entre organizações empresariais como uma prática utilizada ao longo da História do homem. Entendemos, porém, que as Redes de Cooperação reúnem empresas que possuem objetivos comuns, em uma entidade juridicamente estabelecida, mantendo, no entanto, a independência e a individualidade de cada participante.

Merece registro que originalmente a concepção de rede significava uma pequena armadilha para capturar pássaros, constituída por um conjunto de linhas entrelaçadas, cujos “nós” eram formados pelas interseções das linhas, no entendimento de Marcon e Moinet (2000).

No século 19, entretanto, novas produções sobre redes de cooperação foram conquistando novos sentidos, mais subjetivos, identificando um conjunto de pontos com mútua comunicação. Castells (1999) e Fombrum (1997) apresentam as redes como um conjunto de nós interconectados, ampliando o conceito, com possibilidade de ser utilizado em várias áreas do conhecimento, entre elas a Ciência da Computação, Economia e Sociologia.

Castells (2001) apresenta as redes como sendo uma das mais importantes inovações organizacionais, associadas às tecnologias da informação e do conhecimento, enfatizando a importância da “sociedade em rede”. Já na visão de Fayard (2000), as redes intensificam a interação entre atores sociais, promovendo uma redução do tempo e do espaço nas inter-relações, fatores estratégicos para competitividade das organiza-

ções no século 21. Para Barquero (2002, p. 98), no entanto, “a rede caracteriza-se por um conjunto de vínculos fracos, cuja inter-relação atua no sentido de fortalecê-la com base no acesso à informação, na aprendizagem interativa e na difusão da inovação”.

Várias concepções sobre redes foram e serão desenvolvidas, em que a complexidade reforça a compreensão da estrutura do sistema de relações que conectam diferentes agentes, mecanismos de operação deste sistema, segundo Brito (2002).

Para Kwasnicka (2006), as redes são estruturas dinâmicas, virtuais e flexíveis de produção e venda de bens e serviços e de geração de novas tecnologias. Baseiam-se na interdependência de seus parceiros, que constroem conjuntos sinérgicos, cuja força resultante é sempre maior que a soma das forças de seus componentes, com a vantagem de esses não perderem suas características individuais. Há vários conceitos de redes, mas todos destacam o fato de que as empresas que atuam em redes têm mais facilidade para atingir seus objetivos.

Assim, as Redes de Cooperação, segundo Amato Neto (2000), passam a conquistar seus espaços, conseguir relevância não só para as economias de países industrializados, como Itália, Japão e Alemanha, mas também para os chamados países emergentes ou de economia em desenvolvimento, como: México, Chile, Argentina e o próprio Brasil.

Entendemos que as Redes de Cooperação estabelecem uma organização empresarial para conquistar melhores resultados em suas atividades, sem, no entanto, estabelecer laços financeiros entre si, mas podem, sim, complementar umas às outras, nos planos técnicos (meios produtivos) e comerciais (distribuição) e decidem apoiar-se prioritariamente, em um processo associativo, uma maneira de concretizar o lema “a união faz a força”.

Assim, as experiências de desenvolvimento interorganizacional decorrem, quase sempre, de um ambiente político e social, que poderá ser expresso por uma mobilização dos atores empresariais em torno de determinadas prioridades estabelecidas, de uma vontade conjunta e dominante que dá sustentação e viabilidade política a

iniciativas e ações capazes de organizar as energias e promover a dinamização e transformação da realidade empresarial.

A formação de redes de empresas pode surgir de uma necessidade empresarial (não planejada) ou de uma necessidade estratégica (planejada), no entender de Amato (2000). Nesse sentido, as formas que estas organizações podem assumir são várias, mas todas buscam o beneficiamento do negócio da rede, por consequência as empresas. O que não significa o estabelecimento de uma estrutura rígida, mas sim de estruturas que geram sinergia suficiente por meio de sua responsabilidade perante a rede, ao flexibilizar a abertura de novas oportunidades para a rede e seus associados, tornando-os mais adaptativos ao negócio. Diante desses arranjos organizacionais, duas estruturas de redes chamam a atenção: redes verticais de cooperação e redes horizontais de cooperação.

REDES VERTICAIS DE COOPERAÇÃO - *TOPDOWN*

As redes *Topdown*, também conhecidas como redes verticais de cooperação, segundo Santos et. al. (1994), estabelecem relações entre uma

empresa e os componentes dos diferentes elos ao longo de uma cadeia produtiva. Assim sendo, as redes verticais são constituídas entre empresas e os componentes das diferentes atividades da cadeia produtiva, ao cooperar com os parceiros comerciais, produtores, fornecedores, distribuidores e prestadores de serviço.

As redes *Topdown* podem se caracterizar em modelos em que pequenas e médias empresas tornam-se fornecedoras de uma empresa-mãe ou, principalmente, subfornecedora, no entender de Casarotto e Pires (1999). Esse movimento, portanto, poderá causar dependência, na qual o fornecedor é altamente dependente das estratégias da empresa-mãe e tem pouca ou nenhuma influência nos destinos da rede. Nesta matriz de organização empresarial os micro e pequenos empreendimentos fabricantes de produtos para supermercados, com rótulos e marcas definidas pelo supermercado (empresa-mãe) não conquistam seu espaço de interdependência. Mesmo assim, é nesse sistema que os pequenos fabricantes estão descobrindo um novo nicho, porém muito conturbado devido ao poder de barganha das grandes redes de supermercados, segundo Blecher (2002).

Para Lewis (1992), uma rede vertical proporciona mais poder às empresas integradas. É uma cooperação entre parceiros comerciais. Segundo o autor, uma forte rede de alianças entre uma empresa e seus fornecedores simplifica a logística e permite a produção de suprimentos em lotes mais prolongados e em volume maior.

Marques e Aguiar (1993) afirmam que a integração vertical ocorre no caso de duas ou mais firmas, colocadas sob a mesma organização, atuarem em estágios separados do mesmo processo produtivo. Os autores também apontam para a redução nos custos pelo ganho da escala, dos custos de intermediação, do grau de incertezas associado à qualidade e pontualidade e dificuldade na entrada de novos competidores no mercado.

REDES HORIZONTAIS DE COOPERAÇÃO

Uma rede de cooperação horizontal é criada a partir da união de empresas de um mesmo segmento produtivo que decidem, mediante uma forma associativa, criar e estabelecer estratégias conjuntas, porém mantendo sua individualidade.

Para Verschoore (2004), as redes de cooperação horizontal são constituídas de empresas teoricamente coesas e inter-relacionadas, orientadas a conceber e criar soluções passíveis de serem adotadas no âmbito coletivo. Assim, as redes horizontais podem ser definidas como uma organização composta por um grupo de empresas que defendem objetivos comuns, formalmente relacionadas, com prazo ilimitado de existência, de escopo múltiplo de atuação e se constituem em uma forma organizacional própria e que em razão de sua natureza diferenciada necessitam construir modelos de governança adaptados a sua especificidade (Verschoore; Balestrin, 2008).

Redes horizontais, segundo Hamel e Doz (1999), são associações que se estabelecem com empresas de um mesmo segmento para ter acesso a competências complementares e compartilhar custos e riscos. Neste tipo de aliança é mais perceptível a troca de benefícios mútuos, pois torna-se possível explorar um *marketing* coletivo, efetuar compras em conjunto, reduzindo os custos e obter mercado de escala.

Quadro 1 – Tipologia de Redes de Empresas

AUTOR	TIPOLOGIA
GRANDORI & SODA (1995)	Redes Sociais: Simétricas e Assimétricas Redes Burocráticas: Simétricas e Assimétricas Redes Proprietárias: Simétricas e Assimétricas
CASAROTTO & PIRES (1998)	Redes Top-Down: Subcontratação, terceirização, parcerias Redes Flexíveis: Consórcios
WOOD JR & ZUFFO (1998)	Estrutura Modular: Cadeia de Valor e Terceirização Atividades de Suporte. Estrutura Virtual: Liga temporariamente rede de fornecedores. Estrutura Livre: de barreiras, de fine funções, papéis, tarefas.
CORRÊA (1999), VERRI (2000)	Rede Estratégica: Desenvolve-se a partir de uma empresa que controla todas as atividades. Rede Linear: Cadeia de Valor (participantes são elos). Rede Dinâmica: Relacionamento intenso e variável das empresas entre si.
PORTER (1998)	Cluster: Concentração setorial e geográfica de empresas. Caracterizado pelo ganho de Eficiência Coletiva.
BREMER (1996) GOLDMAN (1995)	Empresa Virtual: Ponto de vista Institucional e Funcional. Institucional: Combinação das melhores competências essenciais de empresas legalmente independente. Funcional: Concentração em competências essenciais coordenadas através de uma base de tecnologia da informação.

Fonte: Olave; Amato Neto (2001).

REDES DE COOPERAÇÃO PÚBLICO-PRIVADA

A presença de aglomerados, nos quais o relacionamento interorganizacional tem papel destacado, envolvendo, sobretudo, empresas de pequeno porte, tem estimulado governos nacionais e locais a formularem políticas de apoio e qualificação das relações entre os diversos sujeitos atuantes no local. Além das atividades de fomento, o setor público assume o papel de incentivador do desenvolvimento local, uma vez que sua participação auxilia na formação de redes formais e informais de pesquisa e ensino, contri-

bui para o desenvolvimento de tecnologias e estimula a participação de instituições nesse processo (Bazan, 2011).

Geralmente as políticas de apoio às aglomerações estão destinadas a gerar ativos de uso coletivo pelos participantes do arranjo, especialmente as pequenas e médias empresas (PMEs), de forma a habilitá-los a enfrentar o ambiente de acirramento da concorrência. De acordo com Erber (2008, p. 25), estes “[...] ativos têm de estar organizados em instituições específicas, que se tornam fornecedoras de externalidades para os membros do APL, especialmente quando a *precificação* dos serviços prestados pelos ativos é problemática” (Erber, 2008, p. 25, grifo do autor).

Nesses casos, segundo o mesmo autor, a intervenção pública permite a criação e a manutenção de centros de pesquisa, de assistência técnica e de outras instituições necessárias ao desenvolvimento do aglomerado, *operando com preços administrados* (Erber, 2008, p. 25, grifo do autor).

Participam desse processo de construção de infraestrutura de apoio à gestão das Redes de Cooperação tanto o governo, nas três esferas, como também universidades, entidades de classe (associações de empresas, sindicatos, etc.) e centros de pesquisa.

Assim, nas Redes de Cooperação público-privadas, a sua governança é compartilhada, com sua parte pública sendo exercida pelas instituições estatais participantes, que determinam as ações para a instalação e a consolidação da rede, enquanto a governança em termos de gestão é uma prerrogativa dos associados, que estabelecem os rumos estratégicos e operacionais.

REDES E COMPETIVIDADE

No caso específico dos estudos sobre aglomerações de empresas, pode-se entender rede como um método organizacional de atividades produtivas entre empresas formalmente independentes que estabelecem relações de coordenação e/ou cooperação interfirmas (Amato Neto, 1999). Verschoore e Bales-trin (2008) aglutinam em cinco os tipos de ganhos competitivos que podem decorrer da participação das empresas em redes de cooperação (Quadro 2).

Para que os ganhos advindos da aglomeração ocorram, no entanto, é necessário que as relações entre os atores “estejam assentadas em um enraizamento (*embeddedness*) no local, onde os agentes compartilhem histórias, normas e valores comuns, facilitando o desenvolvimento de capital social” (Costa; Costa, 2007, p. 58).

Quadro 2 – Síntese dos ganhos competitivos das empresas em Redes de Cooperação

GANHOS COMPETITIVOS	DEFINIÇÃO	VARIÁVEIS
Escala e poder de mercado	Benefícios obtidos em decorrência do crescimento do número de associados da rede. Quanto maior o número de empresas, maior a capacidade da rede em obter ganhos de escala e de poder de mercado	Poder de barganha Relações comerciais Representatividade Credibilidade Legitimidade Força de trabalho
Acesso a soluções	Os serviços, os produtos e a infraestrutura disponibilizados pela rede para o desenvolvimento de seus associados	Capacitação Consultorias <i>Marketing</i> Prospecção de oportunidades Garantia ao crédito
Aprendizagem e inovação	O compartilhamento de ideias e de experiências entre os associados e as ações de cunho inovador desenvolvidas em conjunto pelos participantes	Disseminação de informações Inovações coletivas <i>Benchmarking</i> interno e externo Ampliação de valor agregado
Redução de custo e riscos	A vantagem de dividir entre os associados os custos e os riscos de determinadas ações e investimentos comuns aos participantes	Atividades compartilhadas Confiança em novos investimentos Complementaridade Facilidade transaccional Produtividade
Relações sociais	O aprofundamento das relações entre os indivíduos, o crescimento do sentimento de família e a evolução das relações de grupo para além daquelas puramente econômicas	Limitação do oportunismo Ampliação da confiança Acúmulo de capital social Laços familiares Reciprocidade Coesão interna

Fonte: Verschoore; Balestrin (2008).

Assim, as Redes de Cooperação possibilitam uma organização com capacidade de criação e de circulação de conhecimentos, gerando um processo de aprendizagem coletiva, o qual resulta em aumento da eficiência produtiva e do potencial inovativo dos integrantes dessas redes (Britto, 2001).

Entendemos que a elevação do capital poderá facilitar o poder da competitividade, ao efetivar maior grau de cooperação e ao ampliar as relações confiantes com seus fornecedores e clientes. Ainda merece registro um ambiente de cooperação que auxilia na redução de riscos e custos, em que investimentos iniciais, pela união de pequenas e médias empresas, dividem também eventuais riscos, assim o prejuízo ficará diluído entre elas, fazendo com que essas empresas adaptem-se mais facilmente às mudanças de mercado.

De Oliveira e Guerrini (2002) indicam que as redes podem ser traduzidas como uma relação de cooperação, que aponta ganhos, mesmo mantendo uma interdependência entre as empresas, que se unem por objetivos lucrativos em comum, como financiar uma pesquisa ou introdução de novo produto no mercado. Significa estabelecer

uma matriz de transferência de informação e tecnologia. É importante ressaltar que deve haver uma relação de confiança, uma vez que essas empresas interagem não só nos negócios, mas também sofrem influências sociais e comportamentais.

Faz-se necessário, portanto, ressaltar a capacidade de ação de uma empresa individual a partir de uma perspectiva coletiva, ao gerar ganhos pelas conquistas coletivas, ao promover condições favoráveis para atividades de inovação, dada sua capacidade de proporcionar ambientes favoráveis à interação entre pessoas por meio da aprendizagem coletiva (Antunes; Balestrin; Verschoore, 2010).

A aprendizagem coletiva gera confiança, fator *sine qua non* para a consolidação da rede, por mais que os sócios tenham opiniões diferentes sobre que maneira agir, pois havendo confiança, as estratégias se ajustarão a cada empresa com o passar do tempo, na visão Lorange e Roos (1996). Ainda para estes autores, o estabelecimento da confiança faz com que as empresas tornem-se duradouras e focalizem as suas necessidades de uma maneira conjunta, o que seria as primeiras vantagens/ganhos pós-criação das redes de

empresas. Gomes (1999) destaca a importância da existência de uma aliança estratégica coerente, associada a um plano estratégico previamente definido, como um dos caminhos para a conquista de ganhos em rede.

O plano estratégico, contemplando o *marketing* coletivo da nova rede, pode impulsionar um produto ou mesmo fortalecer a posição competitiva dos membros, segundo Hamel e Doz (1999). O acesso a novas tecnologias e *know-hows* faz com que uma ou mais empresas de menor porte ou de pouca tecnologia de desenvolvimento associem-se com uma maior (ex.: em uma rede do tipo *Topdown*), obtendo tecnologia a um custo relativamente baixo, seja com o fornecimento de mão de obra ou com abertura de novos mercados, segundo Hamel e Doz (1999).

Outra conquista ou ganho é a redução de custos, vista como uma grande atratividade pelos parceiros da rede. Para Casarotto e Pires (1999), o arranjo da rede em formato *Topdown* é uma das formas de se enxugar custos e reduzir tempo no desenvolvimento de produtos. Sendo assim, uma aliança é uma forma de compartilhar o processo de negociações, que segundo Gomes (1999)

permite compartilhar os custos, pois o poder de negociação de forma isolada, com fornecedores e clientes entre micro e pequenas empresas, é difícil, uma vez que estas, isoladamente, possuem pouco poder de barganha.

Assim, vantagens/ganhos de pertencer a uma rede de empresas são vários. A partir do arranjo organizacional muitas empresas voltaram a se tornar competitivas e viáveis, até mesmo quem somente interage com a rede e não participa dela. Quem exemplifica este fato é Rebouças (2002) ao apontar os fornecedores de produtos, os quais encontram competitividade e fôlego na parceria com pequenos mercados, pois quem ditava os seus preços eram as grandes redes de supermercados.

Por mais vantajosa e lucrativa que a rede seja não significa necessariamente que ela funcione da mesma maneira de quando foi criada, segundo Hamel e Doz (1999). Existem várias dificuldades acerca de sua criação e atuação, tornando-se elevado o número de uniões que se desfazem logo depois de nascer ou nunca conseguem atingir os objetivos propostos, conforme adverte Gomes (1999).

A estratégia em muitas empresas é posta em segundo plano, devido ao foco no lucro, perdendo-se o rumo dos negócios e do mercado-alvo. Seguindo esta lógica, Gomes (1999) sugere uma estratégia com os seguintes elementos: uma estratégia única e concisa que molde a lógica e o projeto das alianças; dinâmica, que oriente o gerenciamento e a evolução da rede e a aceitação da colaboração externa por meio de uma estrutura receptiva.

A colaboração externa pode vir dos membros da rede (redes horizontais), da empresa-mãe (rede *Topdown*), da gerência da rede, do governo e de instituições de ensino como trabalhos de pesquisa e extensão. Pelo fato de a rede se tratar de uma organização em constante desenvolvimento, Lorange e Roos (1996) aconselham uma administração de recursos humanos explícita e proativa, com a participação ou a permissão dos outros membros da aliança ou rede.

PROGRAMA REDES DE COOPERAÇÃO DO RS

O Programa Redes está consolidado há mais de 18 anos no Estado, tendo como objetivos centrais o processo de cooperação entre empresas, a geração de

um ambiente estimulador ao empreendedorismo e a disponibilização de suporte técnico para a formação, consolidação e desenvolvimento das redes.

Entendemos que as redes são organizações qualificadas, de pequenas e médias empresas, em uma entidade juridicamente ou não estabelecida, que oportuniza uma atuação conjunta para a superação das fragilidades inerentes às firmas, sem limitar a individualidade e autonomia de cada empresa integrante.

No Estado, o processo de organização em redes conta com a participação da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia (SDECT), que em conjunto com as universidades, desenvolveu uma metodologia própria que inclui consultores qualificados para a formação, evolução e consolidação da rede. Todo o processo é acompanhado e são oferecidas ferramentas de apoio, como plano de operação, expansão e negociação.

Segundo registros da SDECT, são mais de 280 Redes de Cooperação que foram constituídas no Rio Grande do Sul, envolvendo cerca de 8 mil empresas e tornando a iniciativa uma referência nacional em cooperação empresarial.

Para Nüske e da Rocha (2006), o Programa Redes de Cooperação é uma iniciativa inovadora da administração pública no Rio Grande do Sul que visa a desenvolver a cultura associativa entre pequenas empresas. Tendo iniciado no ano 2000, foi concebido para empreendedores da indústria, comércio e serviços, garantindo melhores condições de concorrência diante das atuais exigências competitivas dos mercados.

A matriz estratégica do Programa Redes é reunir empresas com interesses comuns, constituindo uma organização juridicamente, sem cotas de capital, com independência legal, mantendo a individualidade de cada empreendimento participante, porém busca a realização de ações conjuntas, facilitando a solução de problemas comuns e viabilizando novas oportunidades que isoladamente não seriam viáveis. Nesse contexto, as empresas integradas conseguem reduzir e dividir custos e riscos, conquistar novos mercados, qualificar produtos e serviços e acessar novas tecnologias, de forma democrática, permitindo a participação direta de todos nas decisões estratégicas e distribuindo simetricamente os benefícios entre os participantes.

Na operacionalização do Programa fomenta-se e sensibiliza-se para a cooperação entre empresas, regional e setorialmente, com vistas à ampliação da eficiência coletiva dos empreendimentos. Paralelamente, para o desenvolvimento das Redes, elabora-se um plano de ação conjunta, que é executado pelos empresários participantes, uma vez que estes recebem orientação, dos consultores que integram o Programa, para assim estabelecer instrumentos e mecanismos de cooperação empresarial.

Os consultores, contratados em tempo integral para o Programa, são responsáveis diretos pelo processo de formação e consolidação das Redes. São eles que iniciam o contato com empresários para participação nas reuniões de sensibilização para cooperação e apresentação do Programa e motivam os envolvidos, atuam como facilitadores de atividades do grupo e identificam as possibilidades de ações conjuntas para resolução de problemas comuns e para a potencialização de oportunidades dos sócios. Os consultores têm a responsabilidade de adequar a melhor formatação jurídica e registro da Rede em Cartório (com Estatuto, Regimento Interno e Código de

Ética), constituir a Diretoria e auxiliar na elaboração do plano estratégico de desenvolvimento da Rede.

Assim, as redes passam a atuar com ferramentas coletivas, que permitem conquistar condições mais vantajosas de compra; *marketing* compartilhado, que possibilita desenvolver campanhas publicitárias, fortalecendo marcas e firmando um conceito comum; central para alianças, que estabelece parcerias com fornecedores, distribuidores, prestadores de serviços, e consultorias. Além dessas vantagens, são possíveis outras ferramentas coletivas às empresas em Rede, operacionalizadas com base no planejamento estratégico desenvolvido pelos associados.

Quadro 3 – Benefícios alcançados pelas empresas em Rede

<ul style="list-style-type: none"> • ganhos de credibilidade no mercado, garantindo maior legitimidade nas ações empresariais e redimensionando a importância da empresa em seu ambiente comercial; 	<ul style="list-style-type: none"> • novas possibilidades de relacionamentos empresariais, com Universidades, agências estatais e instituições tecnológicas que pequenas empresas não conseguem estabelecer;
<ul style="list-style-type: none"> • valorização de marcas, lançamento de produtos diferenciados e <i>marketing</i> compartilhado; 	<ul style="list-style-type: none"> • redução de custos de produção e riscos de investimento, com compras conjuntas de mercadorias, materiais de expediente, máquinas e equipamentos e acesso a grandes marcas;
<ul style="list-style-type: none"> • normatização de procedimentos e certificações; 	<ul style="list-style-type: none"> • aumento da produtividade e redução da ociosidade;
<ul style="list-style-type: none"> • contratação de novos empregados e manutenção de postos de trabalho; 	<ul style="list-style-type: none"> • capacitação gerencial e qualificação profissional;
<ul style="list-style-type: none"> • assessoramento e consultorias em diversas áreas, proporcionando o conhecimento de novos conceitos, métodos e estilos de gestão; 	<ul style="list-style-type: none"> • abertura e consolidação de mercados com estruturas de comercialização nacionais e internacionais;
<ul style="list-style-type: none"> • organização dos negócios a partir de planejamento estratégico e da gestão conjunta; 	<ul style="list-style-type: none"> • ampliação da escala produtiva e atendimento de grandes pedidos através da produção conjunta;
<ul style="list-style-type: none"> • troca de informações e experiências; 	<ul style="list-style-type: none"> • aumento da motivação e confiança no negócio;
<ul style="list-style-type: none"> • facilitação do acesso ao crédito, através de ações de investimentos conjuntos e do reconhecimento da estrutura de Rede pelo agente financeiro. 	

Fonte: Secretaria..., 2015.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O movimento interorganizacional, consolida o processo de formação e manutenção das Redes de Cooperação, de forma especial, no Rio Grande do Sul, para fazer frente às exigências mercadológicas que ultrapassam as fronteiras nacionais. Assim, a efetivação das Redes tem conquistado

um poder, um ganho de competitividade, para as micro e pequenas empresas, ao estabelecer um posicionamento estratégico no mercado.

Atualmente um dos ganhos de maior significado, no ambiente de competitividade, passa pela integração tecnológica nas Redes, o que contribui no processo de redução de custos em razão dos diferentes setores tecnológicos. Essa conquista é observável pela união entre empresas, ao fixar marcas; o incremento na entrada e a criação de novos produtos. Esses processos compartilhados conquistam maturidade administrativa, o que eleva o grau de confiança entre os empresários e acena para um patamar superior da organização, cooperar no ambiente de riscos e custos para explorar novas oportunidades na interorganização empresarial.

O que, por vezes, em um processo de Redes, fica em um segundo plano, são os benefícios do cliente. Esse olhar deverá ser compartilhado em todas as instâncias da Rede. Sua importância começa no ato da compra. A Rede tem de ter presente seu poder de compra, a conquista se dá pela obtenção de mais força ao atuar em mercados nacionais e internacionais. O poder negociação,

portanto, aponta para a necessidade de estratégias conjuntas, mas também para a manutenção da individualidade de cada empreendedor.

Além do poder de compra, que significa um ganho em Rede, o *marketing* empresarial conquista seu espaço, ao intensificar a comunicação e o acesso à informação, tanto no ambiente interno como no externo da empresa, que se configura em como uma estratégia de competitividade, visto que as empresas organizadas em Redes estruturam seus esforços para competir de forma mais equilibrada.

Todo ambiente em Rede necessita de esforços que caminham na direção dos relacionamentos colaborativos, tendo como fermento o aumento dos rendimentos, com redução de custos. Isso significa olhar para a economia de escala, por meio da ação coletiva. Trabalhar estrategicamente o poder de barganha com os fornecedores. Manter e conquistar clientes. Aumento do portfólio de produtos e economias de especialização. Aprendizagem coletiva com a partilha em todo o ambiente da Rede, ao ampliar as habilidades e competências empresariais.

Por fim, organizar e manter uma Rede significa compreender um ambiente complexo que se constitui em uma alternativa estratégica competitiva. Os estudos reforçam os relacionamentos compartilhados, em que cada participante não está mais sozinho, trabalha de forma cooperada para conquistar mais eficiência para competir.

REFERÊNCIAS

AMATO NETO, J. *Redes de cooperação produtiva e clusters regionais: oportunidades para as pequenas e médias empresas*. São Paulo: Atlas, 2000.

_____. Terceirização e mudança organizacional: o desafio de um novo padrão de relacionamento entre empresas. Cladea – 1995: ADMINISTRAÇÃO DE SERVIÇOS. 1998, São paulo. *Anais...* São Paulo: Cladea, 1998.

_____. Productive cooperation network as a competitive advantage for small and medium size firms in the state of São Paulo (Brazil), 44th ICBS – *International Conference of Small Business*, Nápoles, Itália, jun. 1999.

ANTUNES, J.; BALESTRIN, A.; VERSCHOORE, J. R. S. *Prática de gestão de redes de cooperação*. São Leopoldo: Ed. Unisinos, 2010.

BARBOSA, F. A.; SACOMANO, J. B. *As redes de negócios e as cadeias de suprimentos: um estudo de caso para compreensão conceitual*. ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO: ENEGEP, 21., Salvador, BA: Enegep, 2001.

BAZAN, L. B. A dinâmica de cooperação nas redes interorganizacionais e sua relação com o Estado na construção social e emergente. In: SIMPÓSIO NACIONAL DE TECNOLOGIA E SOCIEDADE, 4., 2011, Curitiba. *Anais...* Curitiba, 2011. Disponível em: <<http://www.esocite.org.br/eventos/tecsoc2011/cd-anais/arquivos/pdfs/artigos/gt024-adinamica.pdf>>. Acesso em: 21 set. 2017.

BLECHER, N. A ditadura do varejo. *Revista Exame*, São Paulo, Edição 768, v. 36, n. 12, 2002.

BRITO, J. Cooperação interindustrial e redes de empresas. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, I. *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

BRITTO, J. N. de P. Cooperação tecnológica e aprendizado coletivo em redes de firmas: sistematização de conceitos e evidências empíricas. *EconPapers*, 2001. Disponível em: <<http://econpapers.repec.org/paper/anpen2001/059.htm>>. Acesso em: mar. 2018.

CARVALHO, M. M de. *Inovação: estratégias e comunidades de conhecimento*. São Paulo: Atlas, 2009.

CASAROTTO, Nelson F.; PIRES, L. H. *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local: estratégias para a conquista da competitividade global com base na experiência italiana*. São Paulo: Atlas, 1999.

CASTELLS, M. *A era da informação: economia, sociedade e cultura – a sociedade em rede*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

CASTELLS, M.; BORJA, J. As cidades como atores políticos. *Novos Estudos Cebrap*, n. 45, 1996.

CASTELLS, Manuel. *A sociedade em rede*. 5. ed. São Paulo: Paz e Terra, 2001. V. 1.

CONCEIÇÃO, C. S.; FEIX, R. D. (Org.). Elementos conceituais e referências teóricas para o estudo de Aglomerações Produtivas Locais. In: SCHERER, André Luis Forti et al. Organização César Stallbaum Conceição e Rodrigo Daniel Feix. *Elementos conceituais e referências teóricas para o estudo de aglomerações produtivas locais*. Porto Alegre: FEE, 2014. 101 p: il. ISBN 978-85-7173-122-6.

COSTA, A. B. da; COSTA, B. M. da. Cooperação e capital social em Arranjos Produtivos Locais. *Revista de Desenvolvimento Econômico*, Salvador, v. 9, n. 15, p. 51-60, jan. 2007.

DE OLIVEIRA R. F.; GUERRINI, F. M. *Características das tipologias de redes de cooperação entre empresas*. ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO – Enegep, 22., Curitiba, PR, 2002.

EIRIZ, V. Proposta de tipologia sobre alianças estratégicas. *Revista de Administração Contemporânea*, n. 2, v. 5, maio/ago. 2001.

ERBER, F. S. Eficiência coletiva em Arranjos Produtivos Locais industriais: comentando o conceito. *Nova Economia*, Belo Horizonte, v. 18, n. 1, p. 11-32, jan./abr. 2008.

FOMBRUM, C. J. Strategies for network research in organizations. *Academy of Management Review*, v. 7, 1997.

FAYARD, P. *O jogo da interação: informação e comunicação em estratégia*. Caxias do Sul: Educs, 2000.

FERRAZ, J. C.; KUPFER, B.; HAUGUENAUER, L. *Made in Brazil: desafios competitivos para a indústria*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

GOMES, B. C. Estratégia em primeiro lugar. *HSM Management*, n. 15, ano 3, jul./ago. 1999.

HAMEL, G.; DOZ, Y. L. Formatos multilaterais. *HSM Management*, n. 15, ano 3 jul./ago. 1999.

KON, A. Características econômicas das indústrias de serviços no Brasil: uma comparação entre empresas de capital estrangeiro e de capital nacional. In: NEGRI, J. A.; KUBOTA, L. C. (Org.). *Estrutura e dinâmica do setor de serviços no Brasil*. Brasília, DF: Ipea, 2006.

KWASNICKA, E. L. *Introdução à administração*. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

LEWIS, Jordan. *Alianças estratégicas: estruturando e administrando parcerias para o aumento da lucratividade*. São Paulo: Pioneira, 1992.

LORANGE, P.; ROOS, J. *Alianças estratégicas: formação, implementação e evolução*. São Paulo: Atlas, 1996.

MARCON, M.; MOINET, N. *La stratégie-réseau*. Paris: Éditions Zéro Heure, 2000.

MARQUES, P.; AGUIAR, D. *Comercialização de produtos agrícolas*. São Paulo: Edusp, 1993.

NÜSKE, M. A.; DA ROCHA, R. A. *Rede de Cooperação: proposta de configuração entre Escolas Sinodais da Região Noroeste do RS*. 2006. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Santa Maria, UFSM, 2006.

OLAVE, Maria Elena León; AMATO NETO, João. Redes de cooperação produtiva: uma estratégia de competitividade e sobrevivência para pequenas e médias empresas. *Gestão & Produção*, São Carlos, SP, vol. 8, n. 3, dez. 2001.

OLIVARES, J. Negociação para configurar o desenho da estrutura organizacional em rede. *Cadernos de Pesquisa em Administração*, v. 9, n. 3, p. 13-26, jul./set. 2002.

REBOUÇAS, L. *Vida de nanico*: como as pequenas e médias redes estão enfrentando a concorrência das grandes do varejo. *Revista Exame*, n. 12, ano 36, 12 jun. 2002.

SANTOS, S. A.; PEREIRA, H. J.; ABRAHÃO FRANÇA, S. E. *Cooperação entre as micro e pequenas empresas*. São Paulo: Sebrae, 1994.

SECRETARIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA (SDECT). 2015.

VERSCHOORE, J. R.; BALESTRIN, A. Ganhos competitivos das empresas em redes de cooperação. *Revista de Administração*, São Paulo, v. 1, n. 1, p. 1-21, jan./jun. 2008. Disponível em: <http://www.rausp.usp.br/Revista_eletronica/v1n1/artigos/v1n1a2.pdf>. Acesso em: mar. 2018.

VERSCHOORE, Jorge Renato S. *Redes de cooperação: uma nova organização de pequenas e médias empresas no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: FEE, 2004.

ARRANJO PRODUTIVO LOCAL: Alguns Conceitos Básicos

Jesildo Moura de Lima

INTRODUÇÃO

O desenvolvimento de uma região pode ser estudado sob diferentes abordagens, mas estas sempre tentarão compreender os fenômenos ali ocorridos e seus resultados. Os Arranjos Produtivos Locais (APLs) são uma possibilidade, forma, tentativa de promover o desenvolvimento de uma região, logo o desenvolvimento regional na compreensão dos estudos que o exploram, mesmo que empíricos, podem identificar diferentes estágios e/ou situações. Como uma região obteve maiores avanços comparada com outras? Os estudos apontam para possíveis ocorrências de fenômenos, conjuntos de ações e/ou atitudes que podem acelerar ou não o desenvolvimento ali encontra-

do. Também são questionados quais fatores, ações e/ou atitudes foram decisivos para resultar em diferentes situações no decorrer do tempo. Nos estudos do desenvolvimento regional, as ações coletivas de junção e aproximação de diferentes atores na busca de objetivos comuns, tem sido apontadas como diferencial positivo no processo de desenvolvimento.

Dada a importância da temática dos APLs, este capítulo apresenta e aborda os conceitos básicos e as diferentes concepções teóricas existentes em torno dos APLs e as suas relações com outros conceitos, como *clusters*, conglomerados, arranjos e sistemas produtivos locais.

CONCEITOS BÁSICOS PARA ENTENDIMENTO DOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS

Entender os conceitos básicos dos Arranjos Produtivos Locais torna-se necessário para compreender as dinâmicas que ocorreram, ocorrem e poderão ocorrer quando da existência deles e seus possíveis resultados percebidos. Os APLs possuem uma origem histórica, apresentam “vestígios” onde existem.

Diferentes autores buscam compreender desenvolvimento regional explicando seus resultados e suas construções históricas. Quando acrescentado o termo “regional” delimita-se geograficamente um recorte estudado. Entre os autores que abordam o tema, Siedenberg (2012) descreve que o desenvolvimento pode ser compreendido como um processo, evolução, avanço voltado a melhorias para as pessoas tendo a ser humano como fator central de promoção, pois “não se trata apenas de economias, setores, empresas, segmentos, produtos, preços e câmbios; são também populações, sociedades, grupos, famílias e instituições”. Já Brandão (2012) apresenta as múltiplas escalas do desenvolvimento nos embates teóricos do local com o global e questiona as polaridades dos de cima com os de baixo, alertando para a insuficiência conceitual e necessidade de aprofundamentos de estudos das escalas intermediárias.

As tentativas de impor projetos, planos e ações por meio de políticas de “desenvolvimento” genéricas, aportando modelos concebidos simplistas muitas vezes levam ao insucesso, não gerando resultados esperados. A tentativa de adaptar modelos, por meio dos ditos casos bem-

-sucedidos estancam na diversidade real diversa daquela anteriormente vivenciada. O processo de desenvolver precisa, além da observância da realidade encontrada, munir as diferentes situações ali existentes, pela aproximação e participação do local para com o seu desenvolvimento. As pessoas como atores ativos e integrantes deste processo poderiam contribuir para melhorias, mudanças na qualidade de vida, objetivo maior do desenvolvimento. Lastres, Cassiolato e Arroio (2005, p. 43) afirmam que “os erros com políticas de desenvolvimento devem-se maiormente ao não entendimento completo de sua concepção e aos modismos que fazem que idéias, em geral interessantes, sejam tratadas superficialmente”. A necessidade da não massificação precisa de maior observância nas diversas realidades encontradas, pois a mera descrição apenas de uma situação de desenvolvimento e/ou um projeto não esgota e nem explica os acontecimentos e as razões que levaram a tal situação.

Neste contexto mais amplo os países menos desenvolvidos ou citados como “da periferia”, vivem momentos de crises com problemas desafiadores e agravantes pela dificuldade do Estado

em entender e atender às demandas promotoras e controladoras de suas economias e por consequência dos seus habitantes. Laplane (2016), quando aborda os novos requisitos para o desenvolvimento, apresenta também a preocupação de países do centro da economia em encontrar formas de realizar transformações estruturais para superar as crises existentes. Apesar de as grandes organizações aprofundarem suas estratégias na globalização em requerer a menor interferência possível dos Estados em suas atuações, é perceptível a necessidade de intervenção das instituições políticas nacionais e multilaterais (Laplane, 2016, p. 86.). Para o autor, a autorregulação fragiliza as nações, necessitando de liberdade para que as instituições públicas possam atender a demandas de melhores condições de vida. Existem ainda outros problemas igualmente desafiadores que exigem respostas que dificilmente virão de mercados autorregulados. É preciso construir sistemas de proteção social que atendam às consequências do envelhecimento da população e a da redução da elasticidade-renda do emprego. É necessário mudar profundamente os atuais padrões de consumo e de produção para controlar as altera-

ções climáticas. É preciso construir uma ordem internacional que contemple a nova realidade geopolítica global. O enfrentamento desses e de outros problemas semelhantes requer maior espaço para a política, para o diálogo social e para construção de consensos na sociedade e na esfera internacional (Laplane, 2016, p. 86).

Políticas públicas capazes de superar as crises ampliando a atuação do espaço público, das escolhas pelo debate legítimo e pactos sociais que visem ao desenvolvimento em sua plenitude, em busca do crescimento econômico, socialmente responsável e ambientalmente correto, tendo nestas observâncias a sustentabilidade no médio e longo prazos.

Para explicar os Arranjos Produtivos Locais necessita-se compreender basicamente o entendimento do real sentido das expressões expostas, como arranjos, local, início, existência e possíveis resultados/consequências onde existe.

Arranjo – para o dicionário da língua portuguesa pode designar concerto, boa disposição, ordem, governo, economia doméstica, e ainda possui inúmeros sinônimos, tais como pôr em boa

ordem, dispor, conserto, conseguir, obter: arranjar um bom emprego, dar ordem à vida, governar-se bem. Arranjo, portanto, parte de ação em fazer algo. Propor-se para acontecer uma vontade, realizar uma atividade, arranjar. Um arranjo produtivo aqui descrito busca descrever sua existência e finalidade. Uma organização espacial baseada em casos bem-sucedidos é difundida pelo mundo. Sua base construtiva remonta ao século passado por meio de explicações das aglomerações de Alfred Marshall e a aplicabilidade estabelecida na Europa após a Segunda Guerra Mundial.

Local – refere-se a uma localidade, região, um bairro, rua, estrada, cidade, podendo ainda ser um espaço, um conjunto ou algo menor. Para os autores Albagli e Brito (2003), o local envolve algum modo de delimitação ou recorte territorial, o que se expressa em termos econômicos, políticos e culturais. “Usualmente, local tem sido identificado com a idéia de lugar. Dentro de uma acepção geográfica estrita, lugar pode ser definido como uma porção do espaço na qual as pessoas habitam conjuntamente” (Lastres; Cassiolato, 2003, p. 18). O local implica também a ideia de copresença, associado à ideia de localidade, como cenário

físico da atividade social, com uma localização geográfica determinada. Na visão dos autores Agnew e Ducan (1989), Giddens (1991) e Albagli (1999), o conceito de lugar pode ser visto a partir da complementaridade de três dimensões:

- a) sob a ótica mais econômica, espaço de realização de atividades produtivas, comerciais, financeiras, que podem operar também em uma escala mais ampla;
- b) de uma perspectiva microsociológica, como espaço rotineiro de interação social, e macrosociológica como espaço de conformação de estruturas sociais;
- c) do ponto de vista antropológico e cultural, corresponde a um sentido de lugar, por meio da identificação do sujeito com o espaço habitado.

Início – a Itália modela e tem nos Distritos Industriais o exemplo de organização territorial. Diante da distinção entre as regiões Sul e Norte, em que o Norte avança para um crescimento rápido, tendo Milão como destaque da força do capital e a região Sul considerada “atrasada”, apresentando desigualdade e concentração de recursos providos ainda pelo controle de uns

sobre os outros. Esta é comparada no Brasil aos tempos dos “coronéis” que controlavam recursos, capitais e pessoas a seu favor. No centro da Itália apresenta-se a concepção dos “Distritos Industriais” amparados nas definições de aglomerações de Alfred Marshall. Bagnasco (1997) indica como referência para estudo das formas territoriais e divisão do trabalho entre pequenas e médias empresas e relaciona com o desenvolvimento local. Para este autor os Distritos Industriais não são uma novidade na Itália nem em outros países, mas especificamente no centro italiano originaram da possibilidade de organização social da indústria impedida pela atuação de grandes organizações massivas. As cidades ali existentes foram “motores” para integrar o campo com o urbano, indo além da produção da matéria-prima para um processo de agregação de renda e exploração de cadeia existente, utilizando recursos naturais, sociais e culturais pertencentes ao patrimônio tradicional diante das novas possibilidades econômicas.

Afirma-se também o termo “aglomeração”, que se torna mais conhecido a partir dos estudos de Porter (1999) sobre a vantagem competitiva

das nações. O autor afirma que “um aglomerado é um agrupamento geograficamente concentrado de empresas inter-relacionadas e instituições correlatas numa determinada área, vinculadas por elementos comuns e complementares” (p. 211). Porter ainda argumenta que estes aglomerados nas economias avançadas possuem uma profundidade e amplitude maiores, o que os tornam mais visíveis em comparação aos aglomerados de economias menos favorecidas. Porter (2001) ainda defende que para ocorrer evolução econômica nos países emergentes o desenvolvimento de aglomerados precisa funcionar muito bem.

Amaral Filho (2001) cita a escola da Alemanha, que especialmente na década de 50 desenvolveu tais conceitos especialmente aportados no planejamento da década de 60 centrado em três conceitos-chave:

O primeiro, o conceito de “pólo de crescimento” [Perroux, 1955]; o segundo, o conceito de “causação circular cumulativa” [Myrdal, 1957]; e, o terceiro, o conceito de “efeitos para trás e para frente” [Hirschman, 1958]. (...) esses três autores passaram a dar maior ênfase aos fatores dinâmicos da aglomeração, na medida em

que incorporaram como fator de localização a “complementaridade” entre firmas e setores, assim como a noção de economia de escala mínima da firma. (p. 263-264.

Além dos Distritos Industriais italianos, o Vale do Silício americano foi inspirador para os Arranjos Produtivos Locais – APLs. A concentração de empresas ligadas à Informática, seja com sistemas operacionais, demais *softwares*, máquinas, equipamentos, matérias-primas, energias e tantos outros aspectos vantajosos no local, potencializam essa região americana como berço e grande centro da Tecnologia da Informação. O Vale do Silício inspira inúmeras regiões pelo mundo como exemplo de crescimento acelerado e inovativo.

Diante deste exemplo é possível relatar que estes Arranjos Produtivos Locais formam um conjunto de empresas, produtores e instituições que, em um mesmo território, mantêm vínculos de cooperação. Com produtos semelhantes, participam da mesma cadeia produtiva, utilizam insumos comuns, necessitam de tecnologias semelhantes e informações sobre os mesmos mercados. O governo do Estado do Rio Grande do Sul destaca os APLs como prioridade definida por

uma região para o seu desenvolvimento econômico como forma de “equilibrar” as desigualdades regionais.

Macadar e Costa (2016) afirmam que o Estado do Rio Grande do Sul foi pioneiro em criar políticas para Arranjos Produtivos Locais (APLs), quando, no início dos anos 2000, apoiou os sistemas locais de produção (SLPs). Desde então, continua apoiando os APLs, mas foi somente em 2011, ao ser aprovada a Lei nº 13.839, que instituiu a Política Estadual de Fomento à Economia da Cooperação, que foi criado o Programa Estadual de Fortalecimento das Cadeias e Arranjos Produtivos Locais. Dentro desse programa, o apoio aos APLs constitui-se no Projeto de Fortalecimento dos Arranjos Produtivos Locais (Projeto APLs). O Programa Estadual de Fortalecimento das Cadeias e Arranjos Produtivos Locais, coordenado pela Agência Gaúcha de Desenvolvimento e Promoção de Investimento (AGDI) foi regulamentado pelo Decreto nº 48.936, de março de 2012, que, entre outras definições, atribuiu ao Núcleo Estadual de Ações Transversais nos APLs (NEAT), sob a coordenação da AGDI, a definição dos critérios e a forma de avaliação para o

reconhecimento e o enquadramento dos APLs, condição para a sua inclusão no Projeto de Fortalecimento dos Arranjos Produtivos Locais. Vale destacar a diferenciação apresentada por Macadar e Costa (2016) em que,

o termo aglomeração (ou aglomerado) para indicar a forma mais geral do fenômeno, ou seja, a simples concentração territorial de empresas que trabalham num mesmo setor ou em setores fortemente relacionados. Diferentemente, o termo arranjo produtivo evoca especificidades, como a existência de uma relação orgânica entre os agentes e as instituições locais, a qual em geral se consubstancia por meio de uma governança, como se verá adiante. O arranjo, portanto, constitui-se num tipo particular de aglomeração (p. 21).

Santos, Diniz e Barboza (2004) afirmam que os APLs são caracterizados por:

- Concentração espacial da produção de bem ou serviço exportável para outras regiões, ainda que da mesma cidade, se esta é uma metrópole, ou produto ou serviço que atende a atividades que exportam para outras regiões.

- A localização é uma fonte de vantagem competitiva muito importante para as firmas ou as subunidades de firmas.
- Essas vantagens competitivas de origem locacional tendem a atrair empresas, subunidades de empresas ou mesmo produtores autônomos, ou a fazer crescer ou mesmo manter competitivas as empresas já instaladas, se o ambiente de concorrência é crescente com empresas de outras regiões.
- Tais vantagens não são apenas indiscriminadas, difusas ou genéricas, possuindo efeitos especialmente importantes para setores ou cadeias específicas e
- As principais vantagens competitivas da região não se resumiriam aos especiais custos de transporte, fiscais, alfandegários ou de acesso a insumos básicos, ou seja, são vantagens que se realimentam com o crescimento do APL.

Ainda é necessário diferenciar os Arranjos Produtivos Locais dos Sistemas Produtivos Locais.

Arranjos produtivos locais podem ser definidos como sendo “aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais, com foco em um conjunto específico de atividades econômicas e que apresentam vínculos e interdependência” (Albagli; Brito, 2003, p. 3).

Para os autores existem importantes diferenças, posto que os Sistemas Produtivos Locais – SPLs – são uma “evolução”, pois envolvem ainda a inovação, “interdependência, articulação e vínculos consistentes resultados de interação, cooperação e aprendizagem” (Albagli; Brito, 2002, p. 3). Segundo os autores, isto possibilita inovações de produtos, novos processos e formatos organizacionais que diante da competitividade geram maior potencial de evolução.

Amorim, Moreira e Ipiranga (2003, p. 8), também reforçam que:

A capacidade de unir esforços para trabalhar em conjunto (capital social) assume grande importância em estruturas como APLs e SPLs, pois o desenvolvimento desses depende de ações coletivas, em oposição a ações individuais dos agentes.

Assim, o esforço de evolução dos APLs para SPLs não pode prescindir da construção e fortalecimento do capital social.

Os autores Lastres e Cassiolato (2003, p. 4) destacam que “a formação de arranjos e sistemas produtivos locais se encontra geralmente associada a trajetórias históricas de construção de identidades e de formação de vínculos territoriais (regionais e locais), a partir de uma base social, cultural, política e econômica comum”. Ainda para os autores os arranjos e sistemas produtivos locais “são mais propícios a desenvolverem-se em ambientes favoráveis à interação, à cooperação e à confiança entre os atores. A ação de políticas tanto públicas como privadas pode contribuir para fomentar e estimular tais processos históricos de longo prazo” ((p. 4). Nesse contexto, para esses autores, o que se caracteriza como Arranjos e Sistemas Produtivos Locais (ASPLs) são:

Dimensão territorial – Na abordagem dos ASPL, a dimensão territorial constitui recorte específico de análise e de ação política, definindo o espaço onde processos produtivos, inovativos e cooperativos têm lugar, tais como: município ou áreas de um município; conjunto de municípios;

microrregião; conjunto de microrregiões, entre outros. A proximidade ou concentração geográfica, levando ao compartilhamento de visões e valores econômicos, sociais e culturais, constitui fonte de dinamismo local, bem como de diversidade e de vantagens competitivas em relação a outras regiões.

Diversidade de atividades e atores econômicos, políticos e sociais – Os ASPL geralmente envolvem a participação e a interação não apenas de empresas – que podem ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de serviços, comercializadoras, clientes, entre outros – e suas variadas formas de representação e associação, como também de diversas outras instituições públicas e privadas voltadas para: formação e capacitação de recursos humanos; pesquisa, desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento. Aí incluem-se, portanto, universidades, instituições de pesquisa, empresas de consultoria e de assistência técnica, órgãos públicos, organizações privadas e não governamentais, entre outros.

Conhecimento tácito – Nos ASPL, geralmente verificam-se processos de geração, compartilhamento e socialização de conhecimen-

tos, por parte de empresas, instituições e indivíduos. Particularmente de conhecimentos tácitos, ou seja, aqueles que não estão codificados, mas que estão implícitos e incorporados em indivíduos, organizações e até regiões. O conhecimento tácito apresenta forte especificidade local, decorrendo da proximidade territorial e/ou de identidades culturais, sociais e empresariais. Isto facilita sua circulação em organizações ou contextos geográficos específicos, mas dificulta ou mesmo impede seu acesso por atores externos a tais contextos, tornando-se, portanto, elemento de vantagem competitiva de quem o detém.

Inovação e aprendizado interativos – Nos ASPL, o aprendizado interativo constitui fonte fundamental para a transmissão de conhecimentos e a ampliação da capacitação produtiva e inovativa das firmas e instituições. A capacitação inovativa possibilita a introdução de novos produtos, processos e formatos organizacionais, sendo essencial para garantir a competitividade dos diferentes atores locais, tanto individual como coletivamente.

Governança – No caso específico dos ASPL, governança refere-se aos diferentes modos de coordenação entre os agentes e atividades, que envolvem da produção à distri-

buição de bens e serviços, assim como o processo de geração, disseminação e uso de conhecimentos e de inovações. Existem diferentes formas de governança e hierarquias nos sistemas e arranjos produtivos, representando formas diferenciadas de poder na tomada de decisão (centralizada e descentralizada; mais ou menos formalizada).

Cluster e Arranjos Produtivos Locais são sinônimos. Pinto et al (2010) embasam os conceitos sinônimos, como pode ser observado pela comparação da definição de *clusters* exposta por Porter (1998) e a definição de APLs proposta pela Redesist (2003), a seguir destacadas:

Clusters são grupos de empresas interconectadas e instituições associadas em um ramo específico, aproximados geograficamente, ligados pelas similaridades e complementaridades [...]. Os *clusters* podem ter várias formas dependendo de sua profundidade e sofisticação, mas a maioria inclui empresas de produtos finais, ou serviços; fornecedores de insumos especializados, componentes, maquinário e serviços; instituições financeiras; e empresas de indústrias relacionadas.

APLs são aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais – com foco em um conjunto específico de atividades econômicas – que apresentam vínculos mesmo que incipientes, geralmente envolvem a participação e a interação de empresas – que podem ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultorias e serviços, comercializadores, clientes, entre outros.

Para Bonelli e Motta Veiga (2003), o termo “*cluster*” forjado nos últimos tempos nada mais é do que os Arranjos Produtivos Locais – APLS –, e esta organização, na profundidade de sua razão, está à busca de obtenção de vantagens. Vantagens estas pela competição para com outras regiões, segmentos e/ou corporações. Segundo Bonelli e Motta Veiga (2003), “os *clusters* ou Arranjos Produtivos Locais constituem um tipo de configuração que apresenta elevado potencial de desenvolvimento (i) de relações verticais entre produtores e fornecedores de insumos e equipamentos, que reduzem riscos associados à inovação e custos de informação; e (ii) de cooperação horizontal entre empresas do mesmo setor e de portes diferentes

que podem gerar ‘eficiências coletivas’ especialmente por meio da redução dos custos de transação”.

Como resultado destas aglomerações está a geração de “externalidades positivas”. Também neste rumo, Erber (2008) destaca que a partir do momento em que as empresas se estruturam em *clusters*, elas têm condições de adquirir ganhos de eficiência, que seria impossível de atingir se continuassem a planejar isoladamente. Lins (2000), por seu turno, aponta o agrupamento de empresas que visa a permitir o aumento direto da competitividade por meio de ações coletivas, maiores ganhos em inovação, aprendizagem, concentração de fornecedores, especialização da mão de obra, maiores ganhos de informação, aumento do poder de barganha na negociação com fornecedores, investimento conjunto em pesquisas e maior aproximação das empresas com os órgãos públicos.

Ainda como vantagens Lins (2000) afirma que as empresas podem reduzir custos, ampliar sua competitividade, melhorar o relacionamento, aumentar a eficiência, trocar informações, acelerar o aprendizado, podendo ainda atrair fornecedores, obter ganhos significativos nos processos de

inovação, melhorar seus processos de compras, desenvolver pesquisas em conjunto, seja para novos produtos e/ou negócios. Além disso, possibilita maior aproximação e representatividade perante órgãos públicos e busca de recursos. Ou seja, potencializa sua atuação tanto internamente junto no APL bem como fortalece sua atuação externa.

Apesar dos inúmeros aspectos positivos apontados, um Arranjo Produtivo Local para ser efetivo precisa de um alto poder sinérgico entre seus envolvidos, vistos em maior proporção como parceiros, cooperados e não simplesmente como integrantes de algo. A organização não pode ter apenas na espacialidade o único aspecto comum a todos, sendo necessária a intensa “ativação” destes para com a continuidade do APL.

Mesmo diante dos vários aspectos positivos, observa-se que:

No entanto, apesar das vantagens destacadas, a dificuldade de manter sinergia estratégica entre os gestores desses APLs e a competitividade presente nos mercados pós-globalizados passou a exigir métodos que fossem mais eficientes na identificação

de funcionamento das estruturas estratégicas em que operam estes APLs, bem como em compreender fatores críticos que podem impactar o sucesso de planos estratégicos de ação (Pinto et al., 2010, p. 2).

Um Arranjo Produtivo Local, portanto, muitas vezes originário do espontâneo interesse de seus partícipes, precisa frutificar continuamente diante da sinergia estabelecida entre todos. A sua produção precisa externalizar resultados concretos, especificamente nos aspectos competitivos para com os demais. Uma soma de forças capazes de diferenciar “os de dentro” para com “os de fora”, em que as vantagens são inúmeras vezes maiores que as demandas temporais de sua organização.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Aplicabilidade, resultados, teorias e prática podem muitas vezes duelar em discussões periódicas sobre um assunto qualquer, mas o fato de existir o embate já mostra a importância para com a abordagem. Abordar conceitualmente sobre Arranjo Produtivo Local desde sua concep-

ção inicial, remetendo a exemplos da Europa e América do Norte, traz importantes contribuições na tentativa do entendimento de uma situação casual observada.

Um Arranjo Produtivo Local vai além de mera formalidade, mas fortalece os resultados possíveis e viáveis de contribuição para com os seus envolvidos. Maior competitividade de “dentro” para “fora”, geração de processos inovativos, crescimento e principalmente o desenvolvimento dos seus para com os seus podem ser aspectos relevantes e justificativos para a existência de tais organizações. A soma de suas forças poderá não redundar apenas num resultado matemático simplista, mas também algo diferente, inovador, relevante para com todos os envolvidos e levar ainda mais ao fortalecimento de seus laços. É assim que um Arranjo Produtivo Local poderá ser relevante e existir de forma harmoniosa e contributiva com os seus. O envolvimento, a dedicação, a vontade de quem o faz parte poderá trazer resultados concretos? A intensidade e sustentabilidade existencial dirá a resposta, mas ela será resultado da construção no dia a dia.

Teoria e prática, conceitos e resultados, portanto, são frutos de acontecimentos e efeito de atitudes de pessoas inquietas consigo e com os outros, ou seja, uma cultura cooperativa preocupada com o desenvolvimento. Nesse sentido, há a tentativa de apresentar os conceitos, mesmo que básicos sobre os Arranjos Produtos Locais, e seus diferenciais enquanto polos, conglomerados, *clusters*, arranjos e sistemas produtivos locais.

REFERÊNCIAS

AGNEW, J. A.; DUNCAN, J. S. *The power of place*. Boston: Unwin & Hyman, 1989.

ALBAGLI, S.; MACIEL, M. L. Capital social e empreendedorismo local. Projeto de Pesquisa Políticas para Promoção de Sistemas Produtivos Locais de MPME Brasileiras. UFRJ/IE – *RedeSist*. Rio de Janeiro: Finep; Sebrae, 2002.

ALBAGLI, Sarita; BRITO, Jorge. *Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2003.

ALBAGLI, S. Globalização e espacialidade: o novo papel do local. In: CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M. *Globalização e inovação localizada: experiências de sistemas locais no Mercosul*. Brasília: IBICT; MCT, 1999.

AMARAL FILHO, J. A endogeneização no desenvolvimento econômico regional e local. *Planejamento e Políticas Públicas*, n. 23, p. 261-286, jun. 2001.

AMORIN, M. A.; MOREIRA, M. V. C.; IPIRANGA, A. S. R. *A construção de uma metodologia de atuação nos arranjos produtivos locais APLs no Estado do Ceará: um enfoque na formação e fortalecimento do capital social e da governança*, 2003. Disponível em: <<http://www.ucdb.br/coloquio/arquivo/mônica/pdf>>. Acesso em: 10 set. 2017.

BAGNASCO, Arnaldo. La Función de las ciudades en el desarrollo rural: la experiencia italiana. In: POLÍTICAS AGRICOLAS – MEMORIAL DEL SEMINÁRIO INTERRELACIÓN RURAL-URBANA Y DESARROLLO DECENTRALIZADO. México, 1997. *Anais...* México, 1997.

BONELLI, R.; MOTTA VEIGA, P. L. “A dinâmica das políticas setoriais no Brasil na década de 1990: continuidade e mudança”. Relatório Final do Projeto Eclac/

GTZ “A Natural Resource-Cluster Development Strategy: its Growth, Distributive and Environmental Implications”. Santiago, Chile: Cepal, 2003.

BRANDÃO, Carlos Antônio. *Território e desenvolvimento: as múltiplas escalas entre o local e o global*. Campinas: Unicamp, 2012.

ERBER, F. S. Eficiência coletiva em Arranjos Produtivos Locais Industriais: comentando o conceito. *Nova Economia*, UFMG, 2008.

GIDDENS, A. *As consequências da modernidade*. São Paulo: Ed. Unesp, 1991.

LAPLANE, M. Globalização, crise e novos requisitos do desenvolvimento. In: LASTRES, H. M. M. et al. (Org.). *O futuro do desenvolvimento: ensaios em homenagem a Luciano Coutinho*. Campinas: Unicamp, 2016. p. 81-88.

LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO J. E. *Novas políticas na era do conhecimento*. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2003.

_____. *Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais*. Rio de Janeiro: Redesist; Sebrae, 2004.

LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; ARROIO, A. Sistemas de inovação e desenvolvimento: mitos e realidade da economia do conhecimento global. In: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; ARROIO, A. (Orgs.). *Conhecimento, sistemas de inovação e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2005. p. 17-50.

LINS, H. N. Clusters industriais, competitividade e desenvolvimento regional: da experiências à necessidade de promoção. *Estudos econômicos*, São Paulo, 2000. p. 233-265.

MACADAR, B. M. de; COSTA, R. M. da (Org.). *Aglomerações e Arranjos Produtivos Locais no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: FEE, 2016.

PINTO, M. J. A. et al. Plano de melhoria de competitividade para o Arranjo Produtivo Local (APL) do Sisal na Região de Valente – Bahia. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 48., jul. 2010, Campo Grande, MS. *Anais...* Brasília: Sober, 2010. Disponível em: <<http://sober.org.br/?op=paginas&tipo=pagina&secao=7&pagina=35>>. Acesso em: 22 nov. 2017.

PORTER, M. E. *Competição = On competition: estratégias competitivas essenciais*. 10. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

_____. Cluster and Competition – New Agendas for Companies, Governments, and Institutions. In: PORTER, M. E. *On competition*. Cambridge: Harvard Business School Press, 1998. p. 496-508.

SANTOS, G. A. G. dos; DINIZ, E. J.; BARBOSA, E. K. Aglomerações, arranjos produtivos locais e vantagens competitivas locais. In: BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. *Arranjos produtivos locais e desenvolvimento*. Versão preliminar. Belo Horizonte: Seminário do BNDES sobre Arranjos Produtivos Locais, 2004.

SIEDENBERG, Dieter Rugard. Fundamentos, trajetórias e abordagens contemporâneas do desenvolvimento. In: SIEDENBERG, Dieter Rugard (Org.). *Desenvolvimento sob múltiplos olhares*. Ijuí: Ed. Unijuí, 2012.

SOBRE OS AUTORES

Airton Adelar Mueller

Professor-adjunto do PPGDR/Unijuí, doutor em Sociologia pela Freie Universität Berlin, Alemanha (2015). airton.mueller@unijui.edu.br

Cátia Raquel Felden Bartz

Doutoranda em Desenvolvimento Regional no PPGDR/Unijuí, professora da Fabor. catiafel-den@hotmail.com

Jesildo Moura de Lima

Doutorando em Desenvolvimento Regional no PPGDR/Unijuí, bolsista Prosuc/Capes, professor da Setrem. jesildo.lima@gmail.com

Jéssica Casali Turcato

Mestranda em Desenvolvimento Regional no PPGDR/Unijuí, bolsista Prosuc/Capes.

José Dalmo S. Souza

Doutorando em Desenvolvimento Regional no PPGDR/Unijuí, professor-assistente da Unijuí.
jdalmosouza@yahoo.com.br

Martinho Luís Kelm (Org.)

Professor-adjunto do PPGDR/Unijuí, doutor em Engenharia da Produção pelo PPGEP/UFSC.
martinho@unijui.edu.br

Mauro Alberto Nüske

Doutorando em Desenvolvimento Regional no PPGDR/Unijuí, professor da Setrem.
mauronuske@gmail.com

Nedisson Luis Gessi

Doutorando em Desenvolvimento Regional no PPGDR/Unijuí, professor da Fema.
nedisson@fema.com.br

Nelson José Thesing

Professor-adjunto do PPGDR/Unijuí, doutor em Integração Regional pela Ufpel.
nelson.thesing@unijui.edu.br

Reneo Pedro Prediger

Doutorando em Desenvolvimento Regional no PPGDR/Unijuí, professor-assistente da UFFS/ Campus Cerro Largo. reneo.prediger@gmail.com

Roseli Fistarol Krüger

Doutoranda em Desenvolvimento Regional no PPGDR/Unijuí. rfistarol@gmail.com

Sérgio Luís Allebrandt (Org.)

Professor titular do PPGDR/Unijuí, doutor em Desenvolvimento Regional pelo PPGDR/Unisc (2010); allebr@unijui.edu.br



Editora UNIJUI

Fone: (55) 3332-0217
editora@unijui.edu.br
editoraunijui.com.br
facebook.com/unijuieditora/

DISTRIBUIÇÃO

Fones: (55) 3332-0282 / 0222
editorapedidos@unijui.edu.br
Rua do Comércio, 3000
Bairro Universitário
98700-000 – Ijuí – RS

