

COMPETIÇÃO E COOPERAÇÃO / COOPERAÇÃO

Amílcar Baiardi*

RESUMO

O presente trabalho é uma tentativa de encontrar um eixo comum baseado na relação entre a competição e a cooperação nas visões aplicadas a arranjos produtivos locais, ao cooperativismo e redes setoriais e municipais, ao empreendedorismo e às dimensões local e global a do protagonismo empresarial. Nesta abordagem, estar-se-á analisando as experiências internacionais do convívio da competição com a cooperação, enquadrando-as nas dimensões básicas do território e da rede. Serão apresentados dois modelos organizacionais que vêm demonstrando eficiência na capacidade de se constituir em *habitat* da cooperação e da inovação. O primeiro modelo está baseado no território diferenciado, o qual apresenta eficiente capacidade de coordenação por parte de uma instituição líder que atrai parceiros visando uma concentração espacial do tipo, como é conhecido internacionalmente, arranjo produtivo local ou distrito industrial. O segundo está baseado na rede formada por iniciativa de agentes econômicos e sociais, e surge como um tipo de organização que revela uma coesão corporativa, capacidade de articulação e eloqüente demonstração da existência de dotação de capital social..

ABSTRACT

The present article is an attempt of finding a common axis based on the relationship between the competition and the cooperation in applied visions, concerning local productive arrangements, co-operative tendency in the sector and municipal level, entrepreneurship and the local and global dimensions of the entrepreneurial leadership. In this approach, will be analyzed the international experiences of the competition and the cooperation conviviality, inside the basic dimensions of the territory and of the net. Will be focused two organizational models that are able to demonstrate efficiency in the capacity to become habitats of the cooperation and of the innovation. The first model is based on the distinguished territory, which presents an efficient coordination capacity provide by an institution leader to attracts partners aiming a space concentration like local productive arrangements or industrial district, as they are known internationally. The second model is based on the net formed by economic and social agents' initiative, and it appears as one sort of organization that reveals a corporate cohesion, articulation capacity and eloquent demonstration of social capital endowment existence.

*Prof. NPGA/CIAGS/EAUFBA e UFRB

Uma tentativa de sistematizar os trabalhos inscritos na Sessão Temática Competição, do X Colóquio Internacional sobre Poder Local de 2006, levaria os mesmos a serem agrupados nos seguintes temas: 1) arranjos produtivos locais, APLs; 2) cooperativismo e as redes setoriais e municipais; 3) competição, competitividade e empresarialismo e 4) o local, o metropolitano e o global. Esses quatro temas dispõem-se em torno do eixo "rumos da gestão social de territórios, integrando instituições, saberes e práticas".

A forma de analisar a contribuição de tais textos à competição, dentro do espírito de protagonismos coletivos, que é a base de interesse acadêmico comum do evento, não pode ser outra que a de relacionar a competição com a cooperação. A competição, entendida como emulação ou disputa de oportunidades nos mercados, é uma ação que remonta à formação da sociedade civil - a *bürgerliche Gesellschaft* de Hegel -, na qual toda a ação humana seria movida por interesses voltados à realização de bens específicos, gerando um fluxo de nexos recíprocos entre os homens (BOBBIO, 1999). A competição surge na etapa da sociedade de produtores simples de mercadorias, evolui nas sociedades escravistas e na sociedade feudal, ganha corpo durante o mercantilismo e durante o capitalismo competitivo pós-revolução industrial, mas tem sua essência e seu *modus operandi* completamente modificado no capitalismo monopolista, que nasce dos escombros das crises cíclicas da segunda metade do século XIX. É a partir da fusão do capital bancário com o capital industrial, engendrando, na visão de Hilferding, o nascimento do capitalismo monopolista, que a competição deixa de ter qualquer regra ou norma, contraria costumes e instituições, constituindo-se na mais feroz das disputas, que visam, por meio da cartelização, *dumping* etc., praticar uma ação predatória com o fim de destruir concorrentes (SWEEZY, 1976).

A competição, como ação imanente ao funcionamento do mercado, tem sua gênese vinculada ao nascimento da sociedade civil, sendo uma manifestação desta ao longo da história. Antes do capitalismo monopolista, a competição não implicava, necessariamente, em conflitos e nem em destruição de concorrentes. Entretanto, na etapa do capitalismo monopolista a competição se desumaniza, por assim dizer, se torna perversa. Somente com a crise do paradigma de organização da produção do século XX, quase cem anos depois, com o advento de formas de organização mais próprias de uma sociedade pós-industrial, quando o tecido social e o tecido produtivo passam a se retroalimentar, é que a competição é recuperada pela ação coletiva, passando a conviver com a cooperação.

Feitas essas considerações sobre a interdependência contemporânea fora da esfera do capitalismo monopolista entre a competição e a cooperação, é possível situá-las nos cinco temas nos quais se dividiram os trabalhos da sessão temática. Tais trabalhos se referiam às pequenas e médias organizações produtivas agregadas no território e aos setores econômicos e poderes locais que se articulam independentemente de uma aglomeração física. Nessa abordagem, estar-se-á analisando as experiências internacionais do convívio da competição com a cooperação, enquadrando-as nas dimensões básicas do território e da rede. Serão apresentados dois modelos organizacionais que vêm demonstrando eficiência na capacidade de se constituir em *habitat* da cooperação e da inovação. O primeiro modelo está baseado no território diferenciado, o qual apresenta uma eficiente capacidade de coordenação por parte de uma instituição líder que atrai parceiros visando uma concentração espacial do tipo, como é conhecido internacionalmente, arranjo produtivo local ou distrito industrial. O segundo está baseado na rede formada por iniciativa de agentes econômicos e sociais, e surge como um tipo de organização que revela uma coesão corporativa, capacidade de articulação e eloquente demonstração da existência de dotação de capital social.

Em continuação, procurar-se-á explorar os fundamentos teóricos da cooperação que podem estar presentes tanto nas organizações produtivas como na

sociedade e no Estado no âmbito local, os quais se expressam em manifestações no nível do território ou no nível da rede.

Competição e Cooperação no Território: o paradoxo possível nos arranjos produtivos locais

A ação empresarial em um conglomerado produtivo voltada para criação e aprimoramento de condições sistêmicas de relacionamento pode resultar em uma maior eficiência da economia como um todo, inclusive no que diz respeito à maior coesão e menor exclusão social, fundamentais ao desenvolvimento sustentável (COUTINHO; FERRAZ, 1994). Considera-se que a ação desses agentes, além dos limites da empresa, revelaria um grau maior de modernidade da categoria, na medida em que os valores que a sustentam são aqueles potencializadores da comunidade empresarial como um todo, independentemente de seus membros se relacionarem entre si de forma competitiva, de forma complementar, ou de ambas as formas. Abordando de outro modo, a propensão a cooperar no âmbito empresarial sugere que a empresa ou a firma, sem renunciar à competição no mercado, entenda que a cooperação pode levar todo o tecido produtivo a se tornar mais competitivo. É a busca do que se chama qualidade integral, integralidade esta que se refere a uma comunidade industrial composta de muitas firmas, com alguma forma de conexão horizontal e/ou vertical, como os APLs. Essa qualidade tem sido obtida em regiões nas quais se concentram várias firmas concorrentes e, ao mesmo tempo, complementares, e que tenham um interesse de vender uma marca regional de um conjunto de empresas (CIANFERONI, 1993).

Estudos recentes sobre as características regionais da Itália moderna sugerem a existência de um forte vínculo entre civismo e economia. Uma forma privilegiada desse vínculo se manifestar é no plano "microeconômico". Neste, um conjunto de firmas fisicamente próximas uma das outras estabelece conexões com vistas à cooperação, (a) na dimensão operacional produtiva, que seriam as convencionais integrações verticais ou horizontais; e (b) na dimensão local, que seria a inserção na mesma fração territorial - um mesmo município ou um grupo de municípios vizinhos -, com identidade cultural similar.

Analisando exemplos de uma economia regional de pequena escala, mas altamente produtiva e tecnologicamente avançada como as do centro-norte da Itália, Piore e Sabel (1983) classificaram as empresas ali presentes como detentoras de uma estrutura de especialização flexível, de tipo artesanal. Empresas como as têxteis e de alta costura dos arredores de Prato, as mini metalúrgicas de Brescia, as fábricas de motonetas de Bolonha, os fabricantes de ladrilhos de Sassuolo etc., apresentavam como uma das suas principais características a combinação, aparentemente paradoxal e contraditória, de concorrência com cooperação. As mesmas competiam acirradamente no campo da eficiência e da inovação em produtos, mas cooperavam nos serviços administrativos, na aquisição de matérias-primas e no financiamento da pesquisa e desenvolvimento de processos e produtos. Era comum encontrar empresas que combinassem uma alta integração vertical (cadeia produtiva de bens, na qual o produto de uma indústria é insumo de outra) com alta integração horizontal (cadeia produtiva na qual várias indústrias participam de um produto final com produtos intermediários). Um exemplo conspícuo dessa coexistência da cooperação com a competição era a sub-contratação, para trabalho extra, de concorrentes que estivessem, temporariamente, com capacidade ociosa.

Nesse ambiente, ou entorno empresarial com definição no território, associações industriais ali localizadas prestam assistência administrativa e, até mesmo, financeira, enquanto os governos locais propiciam a infra-estrutura e os serviços sociais indispensáveis, como treinamento profissional, informação sobre mercados de exportação, tendência mundial da moda etc. Os autores concluem que a coesão da indústria repousa sobre um senso comunitário mais fundamental, do qual as várias formas institucionais de cooperação são, antes, o resultado do que a causa.

Cianferoni (1993) chama a atenção para o fato de que, além da combinação aparentemente contraditória da competição com a cooperação, as pequenas e médias empresas tecnologicamente avançadas da metade norte da Itália, sobretudo as de Toscana, constroem um pacto com vistas a galgarem o nível de qualidade integral, com base em redes e envolvendo cadeias produtivas. Esse esforço de diferenciação frente ao consumidor, seja ele nacional ou internacional, não é individual, não é de firmas isoladas, a exemplo do que ficou conhecido como a panacéia japonesa da qualidade total. Além da sinergia e dos conflitos, o que as empresas italianas buscam coletivamente é vender, realizar o marketing da região como uma totalidade e associar a seus produtos o selo DOC, denominação de origem controlada, e DOCG, denominação de origem controlada e garantida.

Em todo esse processo fica evidente a presença na seio da população daquele território de algumas instituições valorizadoras da confiança, da ajuda mútua e da solidariedade. A importância das instituições no esforço de busca de competitividade sistêmica não pode, em nenhum momento, ser negligenciada. No caso específico, as mesmas estariam concorrendo para a redução do que Williamson (1985) classifica como custos de transação, aqueles decorrentes de fiscalizar e fazer cumprir os acordos na gestão econômica das empresas. Um ambiente institucional baseado em regras de participação comunitária e calçado na cooperação e confiança minimizaria tais custos.

Sobre o papel das instituições no desenvolvimento econômico, as quais têm um peso inequívoco na busca da competitividade sistêmica, convém informar que tanto Williamson (1985) como Putnam (1994) são tributários, devedores mesmo, do pioneirismo de North (1990, 1991, 1993) em abordar essa temática. A partir dos anos setenta, em seus estudos sobre história econômica, Douglass North vem chamando a atenção para o fato de que as instituições são invenções humanas, reguladoras de comportamentos individuais e sociais, cujo aperfeiçoamento constante é resultado de um bom funcionamento anterior, em todos os campos e com destaque para a vida econômica. Levando em conta tal abordagem para analisar o caso da Itália, Putnam (1994) sugere uma explicação de como e porque se constroem as instituições formais, aquelas que impulsionam a superação dos problemas da ação coletiva.

A análise precedente recomenda repensar a questão da competição além das tradicionais variáveis econômicas, como tamanho da firma, entre outras. Ao fazê-lo, deve-se priorizar a dimensão da cooperação na perspectiva da incorporação do progresso técnico, base importante dos ganhos de produtividade. A competitividade, que tem uma gama bastante ampla de variáveis como determinantes, é extremamente dependente de um sistema de inovações. Este, por sua vez, para se constituir, requer, cada vez mais, trocas organizadas em redes, envolvendo o setor público e o setor privado, e situando a cooperação como elemento fundamental. Em termos de política industrial, inclusive para a pequena e média empresa e para o desenvolvimento local, há a necessidade de se buscar uma nova noção de competitividade, inequivocamente vinculada à de cooperação entre atores dentro do tecido produtivo.

A cooperação entre empresas com grau variável de competição entre si não se dá sempre em um mesmo nível. Existem empresas que já se encontram maduras para a cooperação com vistas à qualidade integral, e empresas que dependeriam de algum acicate, de intervenções voltadas para uma animação na linha de participação conjunta na esfera produtiva. As intervenções poderiam ser do tipo processo educativo, as quais poderiam deflagrar uma verdadeira revolução cultural baseada em experiências afirmativas de ação coletiva, visando melhorar as condições em que se observam as transações². Estas últimas, tratadas como relações contratuais formais e informais, baseiam-se em relacionamentos de confiança e em outras formas de atuação, que não passam exclusivamente pela via do mercado, mas que são, comumente, ligadas à esfera da organização institucional.

² O conceito de transações aqui utilizado é aquele que se refere aos domínios (FARINA; ZYLBERSTAJN, [199-]) e que foi inicialmente proposto por North (1990, 1993) e Williamson (1993).

As transações, em condições de baixa cooperação e confiança, têm, em geral, custos elevados (FARINA; ZYLBERSTAJN, [199-]). Em última análise, há uma convergência ao se afirmar que a performance econômica é sensivelmente melhor quando os custos das transações são baixos ou ausentes (NORTH, 1990, 1993; WILLIAMSON, 1993).

Competição e Cooperação em Redes: o paradoxo possível nas várias formas de redes e cooperativas

Um outro elemento fundamental do modelo italiano é a integração em redes, formadas a partir de complementaridades necessárias, identificadas ao longo de cadeias produtivas ou a partir de objetivos comuns, como a organização para participar de exportações, independente do território. A integração em redes tem uma importância tão grande, hoje, que se pode atribuir à mesma o pioneirismo na prática da qualidade integral que, diferentemente da qualidade total, pode ser perseguida não por uma firma isoladamente, mas por um grupo de empresas.

Além do empenho de redução dos custos transacionais, é indispensável que as intervenções na forma de redes voltadas para os empresários, agentes econômicos centrais, se inspirem em algumas experiências que têm dado certo no plano internacional, nas quais pequenos, médios e até mesmo grandes empresários participam do comércio internacional em condições vantajosas. Tais agentes podem constituir alianças exitosas por meio de consórcios que nada mais são que organizações cooperativas, sem os entraves e os riscos destas instituições formalizadas. O consórcio permite uma maior flexibilização tanto da participação dos associados como das operações de produção. Muitos deles não têm sequer regras escritas, por isso dependem de uma acentuada confiança e cooperação na sua constituição. Em decorrência, podem desenvolver uma significativa capacidade de fortalecer a coesão social.

Nos locais onde se estabelecem esses consórcios - operando em rede e preocupados em manter baixo o custo transacional e em melhorar a qualidade integral - ocorre, segundo Amin (1993), o ideal de atmosfera industrial marshalliana, na qual elementos socioculturais concorrem para a redução de desperdícios, para a absorção de inovações tecnológicas, para o estabelecimento de novas relações com o consumidor, para a flexibilização, para a descentralização e para o ressurgimento da economia local.

Fundamentos da Cooperação

Os fundamentos da cooperação em geral

A ação coletiva com vistas a cooperar, segundo Olson (1999) reside no interesse pessoal, individual, sendo este o motivo pelo qual os grupos tendem a agir em favor de seus interesses enquanto coletivos. Para o autor, o comportamento racional e centrado nos próprios interesses é considerada a conduta mais comum, ou seja, pode ser generalizada, especialmente por razões econômicas. Entretanto, chama atenção para o fato de que os indivíduos racionais e centrados nos próprios interesses não agirão voluntariamente para promover seus interesses comuns ou grupais, a menos que haja condicionamentos para tanto, entre eles intervenções externas como a coerção.

Para Olson (1999), é comum verificar-se que quase todas as organizações têm seus interesses, o que constitui a razão de sua existência. Isto se verifica tanto na esfera do Estado como da sociedade civil, e vem desde tempos imemoriais, embora haja diferenças de motivações entre as sociedades primitivas e as associações voluntárias dos tempos atuais. Em ambas, o que uniria os impulsos individual

e coletivo seria o "instinto", devendo-se, entretanto, considerar que na modernidade as necessidades tornaram-se mais complexas, mais difíceis de serem alcançadas ou supridas pelos grupos tradicionais. O autor conclui que grupos menores são mais eficientes para conseguir um retorno coletivo, comparativamente a grupos grandes, nos quais existe uma diluição do benefício. O autor propõe uma tipologia de grupos de acordo com a eficiência em promover a ação coletiva e obter benefícios, sendo estes "exclusivos" e "inclusivos", "privilegiados", "intermediários" e "latentes". Os inclusivos são aqueles nos quais não há perdas diante de defecções, e os exclusivos, aqueles que requerem a cooperação do conjunto para alcançar resultados. No caso do grupo "privilegiado", o benefício coletivo dispensa a organização, sendo uma exigência no caso dos "intermediários". O "latente", por sua vez, seria aquele no qual não existiria prejuízo para qualquer membro no caso da ação coletiva não gerar benefício.

Olson (1999) considera que os incentivos econômicos não são os únicos passíveis de gerar interesse pela cooperação, pois o prestígio, o respeito e a amizade podem, também, se constituir de motivações para a ação coletiva. O autor sugere que, além dos benefícios tangíveis, existem outras motivações, como as sanções e as recompensas, que funcionam com vistas a fortalecer a coesão e ensinar a cooperação.

Uma abordagem complementar sobre os fundamentos da cooperação se encontra em Douglas (1998). A autora explora as questões de solidariedade e de cooperação entre os membros de um grupo, procurando estabelecer relação entre o pensamento individual e o pensamento dominante nas instituições da qual eles fazem parte. O conceito de instituições apresentado pela autora diz respeito aos valores compartilhados por um grupo social qualquer, aquilo que se denomina, também, como inter-subjetividade entre os indivíduos, sem que tenha o mesmo grupo a obrigatoriedade de apresentar uma estrutura organizacional para isso. Esse entendimento tem como matriz os trabalhos de North (1990), e está intimamente ligado ao conceito de cultura. A fundamentação de Douglas (1998) está no fato de não ser qualquer "ônibus lotado" ou ajuntamento aleatório de pessoas que merece o nome de sociedade. É imperativo que, além disso, exista entre seus membros algum pensamento e algum sentimento que se assemelhem, o que vai além da existência legal. Para a autora, o senso de pertencimento, a identidade, transcende a mecânica inserção no local de trabalho ou afiliação religiosa. Embora tais condicionamentos possam favorecer a cooperação, é necessário que o indivíduo calcule racionalmente aquilo que melhor atende a seus interesses e aja de acordo com isso, o que não exclui a contribuição para o bem público como a generosidade, até mesmo sem hesitações, sem a intenção óbvia de obter um benefício próprio.

Douglas (1998), analisando a visão de Durkheim e Fleck, discorda das mesmas quando afirmam ser o engajamento uma subordinação dos interesses individuais a um todo social mais amplo e quando sugerem a possibilidade de um estilo de pensamento reinar soberanamente sobre o universo de pensamentos. Ambas as proposições, conforme a autora, parecem inconsistentes. Para ela, a tomada de decisão, na linha de promover e participar da ação coletiva, está intimamente ligada ao processo de cognição. Nesse sentido, sugere o enfoque neo-institucionalista. Este percebe o indivíduo como um ser racional que toma suas decisões baseado no conhecimento que possui sobre um determinado assunto, estando tal conhecimento, por sua vez, atrelado intimamente aos valores institucionais, os quais influenciam decisivamente a tomada de decisão do indivíduo. Assim, a racionalidade do indivíduo não é maximizadora simplesmente, utilitarista mecanicamente, mas voltada para a realidade institucional da qual faz parte.

Douglas (1998) também discorda de Olson (1999) no sentido de reconhecer e valorizar a possibilidade de maior engajamento de indivíduos cujo universo de ações se prende a interesses particulares, desde que na coletividade tenham sido criadas instituições que dominam o processo que antecede a tomada de decisão. Isto porque, para ela, é a instituição a responsável por promover a solidariedade.

É a *solidariedade institucional* a responsável pela ação coletiva não compulsória. Segundo a autora, os indivíduos compartilham seus pensamentos e, até certo ponto, harmonizam suas preferências e coordenam suas ações. Sendo assim, os indivíduos não têm outros meios de tomar as grandes decisões, a não ser na esfera das instituições que eles constroem.

As visões dos dois autores referem-se aos fundamentos e possibilidades da cooperação em qualquer situação, que teria como vertente ou determinação o indivíduo ou as instituições por ele criadas. Entretanto, quando se trata da cooperação visando a maior eficiência produtiva ou com vistas à sobrevivência diante de recursos escassos ou situações de risco, existem outras abordagens.

Os fundamentos da cooperação em aglomerações produtivas

Em uma aglomeração produtiva, os recursos e as possibilidades que são compartilhados pela cooperação e que podem constituir uma vantagem competitiva do território são de vários tipos. Entre estes, sobressaem aqueles vinculados diretamente com o conhecimento, tais como sua geração, transferência e disponibilidade de informação.

A cooperação no campo da pesquisa e do desenvolvimento (P&D), por exemplo, é destacada como o mais importante ingrediente, sobretudo quando se tem em vista o desenvolvimento econômico regional, pois ela joga um proeminente papel na criação do ambiente inovativo (AYDALOT; KEEBLE, 1988; CREVOISIER; MAILLAT, 1991), assim como na construção de redes, principalmente aquelas localizadas em distritos industriais (PORTER, 1990; PYKE; BECCATINI; SENGENBERGER, 1990).

Além disso, a cooperação em P&D é assumida como um essencial veículo de difusão de conhecimento, o que constitui elemento fundamental em recentes abordagens de aprendizado teórico e prático no universo das firmas conglomeradas (KRUGMAN, 1991; ROMER, 1994). Do mesmo modo, a cooperação no campo da pesquisa e do desenvolvimento (P&D) contribui para a construção dos sistemas nacionais e regionais de inovação (LUNDVALL, 1992, 1993; EDQUIST, 1997; COOKE; URANGA; ETXEBARRIA, 1997).

Entretanto, além das óbvias argumentações sobre as vantagens da cooperação, que indubitavelmente existem em qualquer atividade, convém reafirmar o quanto a cooperação em P&D diferencia regiões e como o comportamento cooperativo pode prover uma explicação sobre performances econômicas divergentes dentro de uma região ou mesmo território de inovações (CAMAGNI, 1991; GRABHER, 1993).

Entre os possíveis efeitos da atividade de cooperação em P&D está a significativa diferença entre a cooperação e não cooperação. Isto porque o resultado final no primeiro caso é o conhecimento para todo o conglomerado produtivo das inovações geradas, acelerando a incorporação/apropriação pelas firmas. Por esta razão, é possível afirmar que a divisão do trabalho inovativo entre as firmas inclui contratos explícitos e implícitos, os quais reduzem a possibilidade de comportamentos oportunistas na linha de apropriação, em primeira mão, de uma inovação com vistas a obter as vantagens extraordinárias do monopólio temporário. A cooperação amplia a confiança entre as empresa contratantes e abre a possibilidade para todo o conjunto se beneficiar, imprimindo uma dinâmica particular à aglomeração produtiva, de acordo com Bell e Albu (1999).

Dessa forma, alguns relacionamentos no processo de divisão do trabalho de inovação podem ser caracterizados como cooperação em um sentido bem mais amplo. A literatura que aborda a relação entre o comportamento cooperativo e as atividades de inovação sugere a cooperação como facilitadora da inovação por duas razões. Primeiro, pelas vantagens e benefícios da divisão do trabalho no campo das atividades inovativas, a qual resulta em ganhos para outras atividades em que o risco de retorno é menor e cuja capacidade de obter vantagens é mais óbvia. Segundo, quanto maior e mais freqüente a cooperação neste campo, mais abertas se tornam as trocas entre as firmas, o que leva a posteriores iniciativas de cooperação

em P&D e em outros campos. Nesse sentido, a cooperação em P&D pode ser vista como seminal. Alguns autores sugerem que o fluxo de informações obtido na cooperação em P&D leva à formação de redes informais que passam a atuar na comercialização, no suprimento, no treinamento, na segurança etc. Vêem, portanto, a cooperação em P&D como germinadora de outras cooperações (Von HIPPEL, 1987; SAXENIAN, 1994; AXELSSON, 1992; LUNDVALL, 1992b, POWELL, 1990).

Isto não significa que a cooperação em P&D, pelo que envolve em termos de contratualização mais refinada e melhor explicitação de regras, não venha depois de ter ocorrido cooperação em outras áreas, o que é muito provável. Entretanto, quando esta se instala, mesmo que não tenha sido pioneira, reforça a confiança e incrementa a cooperação em outras atividades (AUDRETSCH; STEPHAN, 1996).

Um exemplo de cooperação que acompanha a cooperação em P&D, a qual tem merecido destaque pelos benefícios proporcionados, é aquela que permite uma maior mobilidade interna da mão de obra. Isto é, o deslocamento de trabalhadores entre empresas de um mesmo setor, o qual propicia a preservação do conhecimento tácito acumulado por este trabalhador, dentro dos limites da própria indústria. Mesmo que em certas situações isso signifique uma perda isolada para a empresa, no caso da mesma estar sendo deixada por um trabalhador, há relativo ganho coletivo em comparação com o deslocamento extra-industrial (MOLINA, 1999, 2001). Dessa maneira, as habilidades dos trabalhadores na esfera da aglomeração serão mais importantes que aquelas existentes em trabalhadores de fora, levando a que a experiência profissional de cada funcionário seja um recurso importante (COHEN; LEVINTHAL, 1990). Além disso, a transferência de conhecimento entre as empresas pode levar a menores custos de transação, devido ao conhecimento previamente acumulado do comportamento das partes (DEI OTTATI, 1994). A adaptabilidade da mão de obra, nesse caso, é mais rápida, visto que o conjunto de conhecimentos que é constantemente transferido propicia a existência de uma massa crítica local. Assim, quanto mais fácil é a transferência de inovação e de conhecimento dentro dos limites da aglomeração territorial, maior vantagem haverá para o conjunto de empresas.

Os fundamentos da cooperação em geral, em aglomerações produtivas, que inclui a cooperação em P&D e na transferência de conhecimento, mas engloba também outros aspectos, é tratada também por um amplo arco, que vai desde autores clássicos até os contemporâneos. Entre os primeiros, merecem destaque Marshall (1982), Weber (*apud* Benko, 1996), Schumpeter (1982, 1984), Vernon (1979) e Landes (1994, 1998). Uma síntese das contribuições desses autores sugere que intervenções no território visando atrair, fixar e reproduzir capital humano, fomentar infra-estrutura e obter facilidades de prestação de serviços e ambientes políticos e de negócios favoráveis, são essenciais. Elas formam, ao lado da difusão de uma atmosfera de confiança, de cooperação e um acesso fácil à informação, um conjunto de quesitos decisivos para promover, no nível local, a associação entre a aglomeração produtiva e a geração do conhecimento acelerador do progresso técnico do APL, *cluster* ou distrito industrial.

Entre os segundos, haveria um grupo que compartilha a visão evolucionista ou neo-schumpeteriana, a qual atribui a possibilidade de engendrar efeitos virtuosos na relação entre cooperação, aglomeração produtiva diferenciada, tecnologia autoctonamente gerada e desenvolvimento, de um lado, e o esforço nacional de realizar intervenções distinguidas no território e capturar, *catch up*, ou gerar tecnologias estratégicas, do outro. No entendimento desses autores, se supera, assim, as barreiras à entrada e as causas do desnível em termos de difusão internacional de tecnologia e de competição no comércio internacional, ensejando oportunidades de desenvolvimento econômico sustentado. Integrantes deste grupo, Soete (1990), Dosi e Soete (1990), Fagerberg (1990) e Perez e Soete (1990), convergem no entendimento de que por serem a acumulação de capital e a acumulação de tecnologia fenômenos *inter-linked*, os espaços que lograrem se beneficiar dessas duas acumulações, em um clima de cooperação dos agentes econômicos, podem promover em relação a outros uma exclusão competitiva.

Um outro grupo entre os contemporâneos estaria composto por Katz (1994), Labini (1983, 1989), Perrin (1990,1991, 1992) e Giannetti (1998), os quais ressaltam, dentre outros aspectos, que o fortalecimento dos nexos virtuosos entre a cooperação, a concentração industrial e a modernização tecnológica depende do processo de aprendizagem em aglomerações produtivas, o qual repousa não somente na acumulação de experiências, mas também em toda uma série de melhoramentos tecnológicos e de organização da produção. É fundamental para o desenvolvimento do território o denominado "meio inovador", no qual a empresa inovadora não preexiste aos meios locais, já que estes são produzidos por ela. Destacam, ainda, que o passado dos territórios, sua cultura, sua organização, sua capacidade de fazer surgir um projeto comum e o consenso que os estruturas estão na base da competência do território vir a se diferenciar na geração de inovações.

Num terceiro grupo entre os contemporâneos, estariam Porter (1990), Cooke (1996) e Morgan (1996). Uma síntese simplificadora das contribuições dos mesmos, em reforçar os nexos virtuosos entre a cooperação, a concentração industrial e a modernização tecnológica, destacaria que, embora o advento das tecnologias de comunicação digital tenha reduzido as imposições da "tirania da distância", o *approach* espacial ganhou corpo por meio de pesquisas que demonstraram o papel deste contexto na inovação industrial, re-qualificando os conceitos de "sistema de produção territorial", "distritos industriais", "ambiente inovativo" e "redes regionais de inovação". Nessa linha, os autores destacam os exemplos bem sucedidos de tais aglomerações, como a do Vale do Silício e a da Route 128, na grande Boston, ambas nos Estados Unidos; a de Baden-Württemberg, no sul da Alemanha; e as da Emilia-Romagna, no norte da Itália.

Os fundamentos da cooperação para a sobrevivência

A autora que mais se tem destacado nos fundamentos da cooperação para sobrevivência, entendida como a necessidade imperiosa de encontrar coletivamente soluções para um patrimônio coletivo do qual todos dependem ou de enfrentar situações de risco, é Ostrom (2005, 2006). Ostrom tem toda uma vida acadêmica centrada na investigação da ação coletiva como propulsora de convenções e instituições capazes de oferecer a alternativa de gestão coletiva diante das soluções mais triviais ou mais complexas, oferecidas pela coerção, leia-se Estado, ou pelo mercado, leia-se a firma.

Ostrom (2006) não nega a possibilidade da coerção, a solução hobbesiana, não poder ser eficiente na organização da diversidade das ações humanas, ou que os estímulos materiais, a solução de mercado, não poder, também, fazer convergir ações. Entretanto, o que a autora defende é a possibilidade de - na maioria dos casos em que um determinado recurso natural ou mesmo um bem de capital sejam propriedades coletivas - serem construídas regras para um desfrute coletivo e sustentável, com menor custo e com maior garantia de preservação. Isto dependeria, unicamente, da capacidade da comunidade de criar instituições adequadas por meio da ação coletiva. As condições que levariam a soluções as quais não fossem nem de mercado e nem de Estado seriam aquelas que favorecessem a criação de instituições estáveis de auto-governo, desde que problemas de suprimento, de credibilidade e de monitoramento fossem resolvidos. Em outras palavras, se as comunidades não são pressionadas por razões de subsistência a desfrutar predatoriamente dos recursos, se há possibilidade de fomentar a credibilidade e a confiança entre os integrantes e se são aceitas regras de monitoramento com vistas a dividir custos, benefícios e distribuir responsabilidades, existiriam condições de criação de um auto-governo de bens comuns.

Analisando as contribuições de autores que a precederam, inclusive Olson quando escreveu "A Lógica da Ação Coletiva" (primeira edição em 1965), Ostrom (2006) vê, tanto nesse autor como nos outros os quais abordaram "o dilema do prisioneiro" e da "tragédia dos comuns", demasiada ênfase na ação que o insubmisso ou *free rider* pode ter em desacreditar no esforço coletivo. A autora

informa que estudos mais recentes são menos pessimistas em relação às restrições ou condições especiais, cuja ação coletiva, visando ao bem comum, prospera.

Ostrom (2006) propõe que os modelos referidos por autores os quais a precederam não esgotam as possibilidades de entender os móveis da cooperação, e que a institucionalização pode assimilar o que há de bom na proposta de governo ou na proposta de mercado, trazendo soluções mais justas e mais criativas. A autora aduz dezenas de casos de cooperação precedidas de institucionalizações que deram certo em bacias hidrográficas, em florestas, em áreas de pesca, em superfície de terra, entre municípios etc.

Em seu último livro, Ostrom (2005) faz um balanço da relação direta que existe entre a ação humana e as instituições, dentre elas a ação coletiva, a cooperação. Nessa obra, a autora deixa claro que não são as instituições que explicam o comportamento humano em todos os casos e em todas as situações. Um número relativamente grande de fatores entra neste jogo. Contudo, quando se trata de cooperar para o bem comum, sem sombra de dúvidas, a concentração e a saturação de regras que reforçam comportamentos proativos e ampliam a confiança têm um poder de explicação maior. Semelhantemente a Douglas (1998), com relação ao papel-chave das instituições, mas diferente no que diz respeito ao nível de impregnação das mesmas na vida em sociedade, Ostrom (2005) refere-se à essencialidade de instituições bem construídas, resultado de esforços policêntricos, para lidar com as situações mais dramáticas e mais críticas, gerando robustos mecanismos de governança de recursos e capacidade de resistir a ameaças, bem como dar uma dimensão de sustentabilidade à ação coletiva.

Considerações Finais

Qualquer julgamento mais definitivo sobre a convivência da competição com a cooperação deve ser precedido do reconhecimento do fato de que, contemporaneamente, este binômio não só se tornou possível, como passou a fazer parte de aglomerações produtivas e de redes empresariais e governamentais que têm objetivos comuns. Malgrado a individualidade microeconômica associe a sobrevivência da firma à sua expansão com apropriação de segmentos de mercado em detrimento de concorrentes, inúmeros exemplos na esfera internacional e no âmbito nacional informam que em muitos casos a sobrevivência e a conquista de mercados dependem da cooperação. Sempre que se tratar de um agrupamento empresarial de um mesmo setor ou de setores que se complementam, há espaço para a cooperação sem que se renuncie à individualidade da firma, estejam eles dispostos no mesmo território ou não tão próximos no espaço, mas integrados por redes. Obviamente que esta prática é tanto mais possível quanto mais homogêneo seja o agrupamento em termos de escala e de estado da arte das técnicas produtivas.

Numerosas são as oportunidades de cooperação no âmbito de um APL ou de uma rede de organizações produtivas na forma de empresa ou cooperativas. Constituição de "pools" para aquisição de insumos, capacitação de pessoal, praticar responsabilidade social, realizar pesquisa e desenvolvimento, efetuar prospecção de mercado, conceber e aplicar políticas de segurança, estabelecer relações com o Estado, fazer planejamento ambiental etc. estão entre aqueles mais citados nos estudos de APLs. Entretanto, existem outros mais sofisticados como o planejamento estratégico das firmas e do conjunto, a conquista de reconhecimento de qualidade e de origem controlada de produtos etc.

Do mesmo modo, a constituição de uma rede de municípios, na forma de consórcios para conduzir investimentos compartilhados em infra-estrutura de transporte, em saneamento básico, em educação, em meio ambiente, em gestão de bacias hidrográficas etc., será tanto mais fácil quanto menos disparidades ocorrerem em termos de tamanho, e mais próximos espacialmente estiverem. Empresas, sobretudo pequenas e médias, organizações não governamentais, cooperativas

e municípios, ligados por pactos ou acordos ou com senso de identidade e de pertencimento dado pelo território ou pela rede, sem renunciar à competição que garanta o espaço e a sobrevivência individual, podem estabelecer laços de cooperação que se tornam progressivamente mais fortes e mais diversificados.

Atuações sistêmicas contemplando momentos de cooperação sem renúncia da competição, à medida que se tornarem mais comuns, irão consolidando uma cultura de ação coletiva, fazendo com que a resistência à cooperação se reduza cada vez mais, sobretudo quando surgirem os primeiros resultados positivos em termos de rentabilidade, competitividade, redução de custos dos governos locais etc. Quando isto acontece, percebe-se o aumento de uma atitude pró-associativista que reforça iniciativas, ampliando o campo das ações dos agentes econômicos e sociais. A propensão a cooperar pode, portanto, ser assumida em comunidades empresariais ou governamentais como uma tendência que coexistirá com a competição e vista como uma manifestação de uma cultura que se consolida paulatinamente e que se alimenta das experiências bem sucedidas, estabelecendo uma espiral virtuosa de trocas recíprocas.

Referências

- AMIN, A. Distretti industriali in un contesto globale che cambia: Santa Croce sull'Arno. In: LEONARDI, R.; NANETTI, R. (org.) *Lo sviluppo regionale nell'economia europea integrale*. Venezia: Marsilio Editori, 1993.
- AUDRETSCH, D. B.; PAULA, S. Company-scientist locational links: the case of biotechnology, *American Economic Review*, [s.l.], p.86, 641-652, 1996.
- AXELSSON, B. Corporate strategy models and networks – diverging perspectives. In: AXELSSON, B.; EASTON, G. (Ed.), *Industrial networks: a new view of reality*. London: Routledge, 1992. p184-204.
- AYDALOT, P.; DAVID, K. (Ed.), *High technology and innovative environments: the european experience*. London: Routledge, 1988.
- BELL, M.; ALBU, M. Knowledge systems and technological dynamism in industrial clusters in developing countries. *World Development*, [S.L.], v. 27, n. 9, p.1715-1734, 1999.
- BENKO, G. *Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI*. São Paulo: HUCITEC, 1996.
- BOBBIO, N. *Teoria generale della politica*. Torino: Biblioteca Einaudi, 1999.
- CAMAGNI, R. (Ed.) *Innovation networks: spatial perspectives*. London: Belhaven, 1991.
- CIANFERONI, R. Radici, immaginario e condizioni dello sviluppo integrale di qualità della Toscana. In: LEONARDI, R.; NANETTI, R. (Org) *Lo sviluppo regionale nell'economia europea integrale*. Venezia: Marsilio Editori, 1993.
- COOKE, P., The new wave of regional innovation networks: analysis, characteristics and strategy. *Small Business Economics*, [s.l.], n.8, p.159-171, 1996.
- _____. Global clustering and regional innovation – systemic integration in wales. In: BRACZYK, H. J.; COOKE, P.; HEIDENREICH, M. (Ed.), *Regional innovation systems: the role of governances in a globalised world.2* London: UCL Press, 1998. p.245-272.
- _____; MIKEL, U.; ETXEBARRIA, G. Regional innovation systems: institutional and organisational dimensions, *Research Policy*, n.26, p.475-491, 1997.
- COOKE, P.; MORGAN, K. The creative milieu: a regional perspective on

- innovation. In: DODGSON, M.; ROTHWELL, R. *The handbook of industrial innovation*. Brookfield: Edward Elgar Publishing Limited, 1996.
- COUTINHO, L.; FERRAZ, J.C. (Org.) *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. São Paulo: Papirus, Editora Unicamp, 1994.
- COHEN, W.M.; LEVINTHAL, D.A. Absorptive capacity: new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, v.35, p. 128-152, 1990.
- CREVOISIER, O.; DENNIS, M. Milieu. Industrial organization and territorial production system: towards a new theory of spatial development. In: CAMAGNI, R. (Ed.) *Innovation networks: spatial perspectives*. London: Belhaven, 1991.
- DEI OTTATI, G. Trust, interlinking transaction and credit in the industrial district. *Cambridge Journal of Economics*, [s.l.], v.18, p.529-546, 1994.
- DOSI, G.; SOETE, L. Technical change and international trade. In: DOSI, G. et al. *Technical change and economic theory*. London: Pinter Publishers, 1990.
- DOUGLAS, Mary. *Como as instituições pensam*. São Paulo: EDUSP, 1998.
- EDQUIST, C. *Systems of innovation: technologies, institutions and organizations*. [s.l.]: Printer, 1997.
- _____, Systems of innovation approaches: their emergence and characteristics. In: EDQUIST, C. (Ed), *Systems of innovation: technologies, institutions and organizations*. London: Pinter, 1997
- FARINA, E. M. Q.; ZYLBERSTAJN, D. *Competitividade e organização das cadeias agroindustriais*. São Paulo: PENSA, [199-].
- FAGERBERG, J. Why growth rates differ. In: DOSI, G. et al. *Technical change and economic theory*. London: Pinter Publishers, 1990.
- GIANNETTI, R. *Tecnologia e sviluppo economico italiano, 1870-1990*. Imola: Il Mulino, 1998.
- GRABHER, G. Rediscovering the social in the economics of interfirm relations. In: GRABHER, G. (Ed.), *The embedded firm: on the socioeconomics of industrial networks*. London: Routledge, 1993.
- KATZ, J. Technologie, économie et industrialisation tardive. In: SALOMON, J, J. *La quête incertaine: science, technologie et development*. Paris: Economica, 1994.
- KRUGMAN, P, *Geography and trade*, Cambridge: MIT-Press, 1991.
- LABINI, S. *Il sottosviluppo e l'economia contemporanea*. Roma: Laterza, 1983.
- _____. *Nuove tecnologie e disoccupazione*. Roma: Laterza, 1989.
- LANDES, D. S. *O prometeu desacorrendado: transformação tecnológica e desenvolvimento industrial na Europa ocidental, desde 1750 até a nossa época*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1994.
- _____. *A riqueza e a pobreza das nações: por que algumas são tão ricas e outras tão pobres?* Rio de Janeiro: Editora Campus, 1998.
- LUNDVALL, B. *National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning*. [s.l.]: Printer, 1995.
- _____. National systems and national styles of innovation, paper presented at. In: THE FOURTH INTERNATIONAL ASEAT CONFERENCE "DIFFERENCES IN STYLES OF TECHNOLOGICAL INNOVATION", 4., 1997, Manchester. *Anais...* Manchester: [s.n.], 1997. p. 2-4.
- _____.(Org.), *National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning*, London: Pinter, 1992.

- MARSHALL, A. *Princípios de economia*. V. I. São Paulo: Victor Civita Editor, 1982.
- MOLINA, F.X. Human capital in the industrial districts. *Human Systems Management*, [s.l.]: v. 20, p. 319-331, 2001.
- _____. *Sistemas productius descentralitzats: factor territorial i estratègies empresarials*. Valencia: Comité Econòmic i Social de la Comunitat Valenciana en la Serie 7 (Economía y Empresa), Fundació Bancaixa, 1999.
- NORTH, D. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- _____. Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, [s.l.], v.5, n.1, 1991.
- _____. *Economic performance through time*. Washington, DC.: Washington University St. Louis, 1993.
- OLSON, M. *A lógica da ação coletiva: os benefícios públicos e uma teoria dos grupos sociais*. São Paulo: EDUSP, 1999.
- OSTROM, E. *Understanding institutional diversity*. Princeton: Princeton University Press, 2005.
- _____. *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action*. New York: Cambridge University Press, 2006.
- PEREZ, C.; SOETE, L. Catching up in technology: entry barriers and windows of opportunity. In: DOSI, G. et. al.. *Technical change and economic theory*. London: Pinter Publishers, 1990.
- PERRIN, J.C. Organisation industrielle: la composante territoriale. *Revue d'Économie Industrielle*, [s.l.], n.50, p.276-303, 1990.
- _____. Réseaux d'innovation: milieux innovateurs. développement territorial. *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, [s.l.], v.3, n.4, p.343-374, 1991.
- _____. Pour une revision de la science régionale. L'approche par les milieux. *Revue Canadienne des Sciences Régionales / Canadian Journal of Regional Science*, [s.l.], v.15, n.2, p.155-197, 1992.
- PIORE, M. J.; SABEL, C.F. Italian small business development: lessons for U.S. and Ustrial policy, in American business. In: *International competition: government policies and corporate strategies*. Ithaca: Cornell University Press, 1983.
- PORTER, M. *The competitive advantage of nations*. London: Macmillan Press, 1990.
- POWELL, W. W. Neither market nor hierarchy: network forms of organization, *Research in Organizational Behavior*, [s.l.], v.12, p.295-336. 1990.
- PUTMAN, R. *La tradizione civica nelle regione italiane*. Milano: Arnoldo Mondadori Editore, 1994.
- PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGENBERGER, W (Ed.). *Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy*. Geneva: International Institute for Labor Studies, 1990.
- RECCHI, E.. Reciprocità: un nome per tre concetti. *Stato e Mercato*, [s.l.], n.39, 1993.
- ROMER, P. M. The origins of endogenous growth, *Journal of Economic Perspectives*, [s.l.], v.8, p.2-22, 1994.
- SAXENIAN, A. *Regional advantage*. Cambridge: Harvard University Press, 1994.
- SCHUMPETER, J. A. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de janeiro: Zahar, 1984.

- _____. *Teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- SOETE, L. International diffusion of technology and international trade competition, preface. In: DOSI, G. et. al. *Technical change and economic theory*. London: Pinter Publishers, 1990.
- STERNBERG, ROLF. Innovation networks and regional development: evidence from the European Regional Innovation Survey (ERIS): theoretical concepts, methodological approach, empirical basis and introduction to the theme issue, *European Planning Studies*, [s.l.], n.8, p.389-407, 2000.
- SWEEZY P. M. *Teoria do desenvolvimento capitalista*. Rio de Janeiro: Ed. Zahar, 1976.
- VERNON, R. La inversión internacional y el comercio internacional en el ciclo de productos. In: ROSENBERG, N. *Economía del cambio tecnológico*. México: Fondo de Cultura Económica, 1979.
- WILLIAMSON, O. E. *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: The Free Press, 1985.
- _____. Comparative economic organizations: the analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, [s.l.], v.36, p.269-296, 1991.
- _____. Transaction cost economics and organization theory. *Industrial and Corporate Change*, [s.l.], v.2, n.2, p107-156, 1993.
- VON HIPPEL, E. Cooperation between rivals: informal know how trading, *Research Policy*, [s.l.], v.16, p.291-302, 1987.
- WOOLCOCK, M.; NARAYAN, D. Social capital: implications for development theory, research and policy. *The World Bank Research Observer*, [s.l.], v.15, n. 2, p.225-249, 2000.