

DIFERENCIANDO OS CLUSTERS DOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS

DIFFERENTIATING THE CLUTERS AND THE LOCAL PRODUCTIVE ARRANGEMENTS

JÚLIO ARAÚJO CARNEIRO DA CUNHA¹
LEONARDO AUGUSTO AMARAL TERRA²

RESUMO: Apesar da aparente similaridade entre os conceitos de *cluster* e Arranjo Produtivo Local, estes diferem em sua essência e natureza. Principalmente porque a maioria das teorias estrangeiras, que explicam esse tipo de associação, estão focadas no ganho de capital econômico dos atores envolvidos, enquanto os arranjos produtivos locais englobam conceitos e ações que transcendem a definição clássica de *cluster*, remetendo a uma nova linha de pesquisa complementar. Pesquisadores têm levado em consideração não só as questões de ganhos econômicos, como também as questões relacionadas ao desenvolvimento local e a formação de capital social. Reconhecidas tais diferenças, observa-se que o aglomerado brasileiro, então conhecido por Arranjo Produtivo Local (APL), deve conter e designar especificidades que lhes são provenientes e que são explicitadas na literatura nacional, principalmente porque os APLs possuem valores de capital social exacerbados, diferentemente dos *clusters*, cujos objetivos se concentram na obtenção de maiores ganhos de capital econômico.

Palavras-chave: *Clusters*; Arranjos Produtivos Locais; redes inter-relacionais.

ABSTRACT: Despite of the apparent similarity between the cluster and Local Production Arrangement (APL - anachronism in Portuguese for *Arranjo Produtivo Local*), these are different in essence and nature. The main reason is that most of the foreign theories that explain the first kind of association are focused on economic capitalization of it's active players, in the meantime APL embrace concepts and actions that go beyond the classic cluster definition leading to a new line of complementary research. Researchers have been taking into account not only the economic capitalization factor but as well questions related to local development and the formation of social capital. In acknowledgment of these differences, we observe that the Brazilian cluster, identified then as APL, should contain and address the specificity of it's source and that is explained within the Brazilian literature, specially because the APLs have overrated social capital values, differently of the clusters goals that aim the capture and retainment of larger economic capital values.

Key words: *Clusters*; Local Productive Arrangements; Inter-relational networks

Sumário: Introdução - 1 O Capital Social e o Capital Sinérgico nos Aglomerados Organizacionais - 2 As Peculiaridades do APL: Uma realidade distinta - Considerações Finais - Referências.

¹Graduando em Ciências Contábeis e Graduado em Ciências Econômicas pela Universidade de São Paulo, Graduado em Administração de Empresas e Comércio Exterior pela Universidade de Ribeirão Preto, Mestre em Administração de Organizações e Doutorando em Administração pela Universidade de São Paulo. juliocunha@yahoo.com

²Graduado em Administração pela Universidade de São Paulo, mestrando em Administração de organizações pela Universidade de São Paulo e Professor das Faculdades de Educação São Luis. lterra@fearp.usp.br

INTRODUÇÃO

As mudanças promovidas pela globalização vêm afetando significativamente a forma com a qual as empresas se organizam ao redor do globo. A partir desta visão Storper (1997) apresentou a idéia de um contexto no qual as barreiras seriam reduzidas, levando a um cenário onde não haveria mais uma forte ligação entre as organizações e sua região de origem. No entanto, o que se tem observado é a formação de um contexto em que o policentrismo e o multidimensionalismo vêm ganhando espaço através do surgimento de diversos aglomerados organizacionais (KEARNEY, 1995). A tendência de formação de pólos organizacionais volta a valorizar a concepção local, tanto em termos produtivos, quanto nas relações sociais entre os agentes. Isso porque os conglomerados locais são capazes de trazer mais vantagens às organizações do que sua atuação isolada (KRUGMAN, 1995; CONTRACTOR; LORANGE, 2002).

Em um cenário desenvolvido é costumeira a predominância de uma relação profissional compatível com a conceituação de *clusters*, que são concentrações geográficas de organizações interconectadas com grande capacidade competitiva (PORTER, 1998). Cassiolato e Szapiro (2003) seguem esta mesma linha de pensamento, dizendo que grande parte da literatura que envolve o tema refere-se aos *clusters*, cujos objetivos se concentram na competitividade do ambiente e por isso possuem maior ligação com as áreas desenvolvidas. Por outro lado não se pode ignorar que há associações locais de organizações, que não buscam apenas a competitividade, mas também a geração de capital social proveniente das relações inter-organizacionais. Na conceituação brasileira, principalmente quando se trata das regiões Norte e Nordeste, esta idéia vai mais além, tratando a aglomeração como sendo formada por traços culturais, sociais e comunitários entre os envolvidos.

Conceitualmente, nas definições expostas pela literatura estrangeira, não existe referência ao termo Arranjo Produtivo Local (APL). Esta nomenclatura é uma designação dos estudiosos brasileiros, não havendo assim uma tradução ou conceituação específica em outros países. As aglomerações organizacionais demonstram-se na literatura internacional através dos padrões ilustrados anteriormente através da conceituação de *cluster*. Esta especificidade de definição se justifica através das idéias propostas por Suzigan *et al.* (2003, p.2), que diz que a definição de um sistema local de produção é controversa e variante, principalmente porque cada um destes está inserido dentro de um contexto particular. Assim:

sistemas locais de produção podem ter variadas caracterizações conforme sua história, evolução, organização institucional, contextos sociais e culturais nos quais se inserem, estrutura produtiva, organização industrial, formas de governança, logística, associativismo, cooperação entre agentes, formas de aprendizado e grau de disseminação do conhecimento especializado local. (Suzigan *et al.*, 2003, p.2)

Tal consideração vai ao encontro da teoria proposta por Halinen e Törnroos (2005), em que os aglomerados organizacionais têm suas especificidades de acordo com o ambiente em que estão inseridos, tal como em sua história. Ao considerar então que o APL é fruto do ambiente brasileiro, podemos então encontrar algumas semelhanças na formação destes arranjos locais, provenientes das características do ambiente.

É evidente que o Brasil é um país considerado grande e que por isso tem, internamente, diversas realidades e culturas diferentes. A questão aqui é demonstrar que através de características específicas de uma realidade típica do Brasil, principalmente nos estados do Norte e Nordeste brasileiro, existem semelhanças, que são particulares dos aglomerados organizacionais brasileiros e que, por si só, justificam a denominação e conceituação do APL como um tipo de aglomerado específico e com características próprias.

Considerando essas concepções, Souza (2005) aponta existirem duas abordagens epistemológicas dominantes nos estudos de redes de cooperação. De um lado tem-se a corrente técnico-econômica, baseada na tradição utilitarista norte-americana e na busca por competitividade e eficiência econômica. De outro lado há a corrente fenomenológica, baseada nos aspectos interdisciplinares das ciências sociais não funcionalistas, em que se consideram aspectos de âmbito histórico-cultural e levam-se em consideração aspectos de caráter político e social como justificativa das atividades de uma determinada rede.

Por isso, uma conceituação brasileira, assim como é o Arranjo Produtivo Local (APL), deve conter as especificidades locais, mesmo porque *clusters* e arranjos produtivos locais, apesar de parecerem semelhantes em um primeiro momento, não são inteiramente iguais, não possuem a mesma natureza e nem a mesma essência. Tal notação justifica a importância em se reorganizar as nomenclaturas destinadas aos conglomerados organizacionais no Brasil, tanto porque Schmitz (1999) alega que existem diversas nomenclaturas dadas a estes aglomerados, portanto não há compartilhamento do uso de termos específicos entre os autores, o que pode gerar desencontros conceituais, dado que tais conglomerados apresentam diferenças claras em sua essência e concepção, se apresentando cada qual com suas especificidades e características.

Neste contexto, o objetivo deste esforço de pesquisa consiste em propor uma revisão bibliográfica sobre distinções que busquem uma melhor compreensão do conceito por trás dos arranjos produtivos locais e suas diferenças em relação aos *clusters* típicos de áreas desenvolvidas, possibilitando definir características que sejam específicas dos arranjos produtivos locais.

Para verificar os conceitos acerca das aglomerações organizacionais, utilizados tanto na literatura acadêmica brasileira quanto na literatura estrangeira, foi realizada uma pesquisa com fins exploratórios, que segundo Zikmund (2003), são investigações que provêm o respaldo de informações necessárias para a formulação

de uma pesquisa. Tal abordagem é confirmada por Richardson (1999, p.17), quando o autor afirma que os estudos exploratórios “tentam descobrir relações entre fenômenos”, que sejam capazes de trazer contribuições para construção do conhecimento científico.

Não obstante a isso, considerou-se também que para se estudar uma rede de empresas, ou conglomerado de organizações, faz-se necessário compreender seu processo histórico (passado, presente e futuro), tal como o ambiente no qual esta rede está inserida. Tais fatores são essenciais para se compreender a realidade e as conseqüentes peculiaridades da mesma (HALINEN; TÖRNROOS, 2005). Existe então, a necessidade de se considerar o contexto no qual a rede de organizações está inserida, para que se possa compreendê-la por completo. Isso justifica a necessidade de se criar um cenário de análise diferenciado entre os aglomerados organizacionais estrangeiros e os brasileiros, tal como suas subseqüentes denominações. Tendo como base esta concepção de tempo e espaço, buscou-se analisar o desenvolvimento local, através das aglomerações inter-organizacionais, por meio da dimensão cultural na qual estariam inseridas.

1 O CAPITAL SOCIAL E O CAPITAL SINERGÉTICO NOS AGLOMERADOS ORGANIZACIONAIS

O estudo do capital social existe porque se trata de um fenômeno real e de suma importância, inerente às relações de interações entre os agentes (PORTES, 1998). Tanto porque as relações econômicas, tal como as próprias organizações, trazem embutidas em suas naturezas uma realidade social na qual ocorrem estas relações (GRANOVETTER, 1985), Isso dá um caráter social à análise dos aglomerados, não limitando o escopo de análise a uma visão econômica.

A importância do caráter social se justifica através dos estudos de Vassolo e Weisz (2004) que comprovam que as relações externas da empresa, obtidas através de seu capital social adquirido, são condizentes com o sucesso da organização, o que é compatível com os estudos de Tsai e Ghoshal (1998), que dizem que a criação de capital social facilita a criação de valor pela organização. Porém os conceitos a cerca do capital social e da relação entre os indivíduos já eram discutidos pelos cientistas econômicos desde o início do século XX. Naquela época, o conceito de capital social servia para representar o valor adquirido através do resultado criado pela interação mútua e a interdependência entre os indivíduos em suas relações econômicas (SCHUMPETER, 1909). Observa-se que, desde então, já se demonstrava a importância das relações sociais para a valoração econômica.

Mesmo não havendo total consenso nas conceituações (PORTES, 1998), nem uniformidade nas teorias e linguagem conceituais utilizadas (JACKSON, 2005), a teoria social vem emergindo com base na questão do capital social. Bourdieu (1985), um dos precursores dessa geração, alega que o capital social está relacionado aos

recursos disponíveis em uma rede de relacionamentos entre as organizações, a qual os envolvidos entendem ou reconhecem. Coleman (1988) complementa que o capital social é um importante fator para criação do capital humano, o que faz com que o capital social seja proveniente de relações em que existam melhores condições de cooperação e coordenação entre os indivíduos. Sendo assim o capital social é característico de organizações sociais, cujas ações cooperadas e solidárias trazem benefícios mútuos (PUTNAM, 1993).

No entanto, para criação de cooperação entre organizações, é necessário haver confiança previa entre elas (GULATI, 1995), por isso, além desta necessidade de cooperação entre os indivíduos Fukuyama (1988) julga fundamental que haja também confiança entre os envolvidos, para que assim, grupos e organizações da sociedade civil, realizem ações de âmbito comum, aumentando o bem-estar de todos os envolvidos. Bowles e Gintis (2002) concordam com a importância da existência de confiança, acrescentando que os associados estariam dispostos a viver pelas normas da comunidade e com a existência de sanções, para punir aqueles que desrespeitassem a essas normas. Isso se explica porque o respaldo legal é um fator propulsor da confiança entre os indivíduos (ZUCKER, 1986; SOBEL, 2002) o que Leana e van Buren III (1999) apontam como fator fundamental para a existência de capital social. Portanto, o capital social representa normas, mesmo que não institucionalizadas (BOURDIEU, 1985; FISHER, 2004), que facilitam as ações coletivas para o benefício mútuo (WOOLCOCK, 1998).

A partir de então, podemos afirmar que existe uma consciência coletiva entre os participantes, o que faz com que o indivíduo aja em função do coletivo e não estritamente pelos interesses próprios (BITTENCOURT; ABRAMOVAY, 2003), havendo então comprometimento individual ao bem estar da coletividade (LEANA; VAN BUREN III, 1999). Essas razões são as que fazem com que o capital social esteja intimamente ligado ao desenvolvimento social de uma determinada região (MELO NETO; FROES, 2002), sendo que este caráter coletivo, voltado ao desenvolvimento social, é fundamental porque o desenvolvimento é visto através das capacidades das comunidades e seus respectivos territoriais, e não de meros agentes individuais (SHUCKSMITH, 2000).

Percebe-se então, que quando ocorre a geração de capital social, ocorre também um caráter desenvolvimentista relacionado ao local (FAFCHAMPS, 2004), porque o capital social favorece o desenvolvimento através da construção de infraestrutura relacional, serviços e formas de integração entre as empresas (TRIGILIA, 2001). Nota-se então uma diferença entre este desenvolvimento embasado em cooperação e capital social, que aliado ao desenvolvimento econômico, dá um caráter sustentável ao desenvolvimento local (OLIVEIRA JUNIOR; OLIVEIRA, 2006). Além disso, o capital social, proveniente dos contatos entre indivíduos próximos, provê condições para uma comunidade criar suas próprias bases e controles (GITTELL; VIDAL, 1998), que podem ser utilizados para realização de atividades específicas e

para a otimização ou aquisição de conhecimentos especializados, que favoreçam o desenvolvimento local (TRIGILIA, 2001). Somente com a difusão do capital social que se consegue potencializar elementos invisíveis, porém, totalmente operantes no contexto do desenvolvimento local (KLIKSBERG, 1999).

Não obstante disso, o capital social ainda pode prover regras entre os envolvidos a fim de se administrar recursos naturais, que geralmente são de uso comum, o que cria condições de preservação e manutenção de recursos ambientais e, conseqüentemente, de capital natural (PRETTY; WARD, 2001). Estes podem ser insumos de produção ou mesmo elementos necessários à sobrevivência da comunidade. Por isso, Melo Neto e Froes (2002) dizem que o capital social é uma forma superior de capital, capaz de gerar desenvolvimento através de laços de cooperação, solidariedade e confiança, que estão embutidos na base social e cultural da comunidade à qual a organização pertence.

Sobre a existência destes laços, Granovetter (1973) afirma haver laços fortes e fracos nas relações entre os indivíduos, destes, os laços fortes estão relacionados às relações mais próximas e freqüentes, como as relações familiares, enquanto os laços fracos estão ligados à idéia de relações ocasionais com os colegas. Sob a ótica de Abramovay (2001), as relações com outras redes externas à comunidade (laços fracos) são chamadas vínculos tipo ponte, enquanto as relações internas, que são os vínculos mais fortes, são denominadas tipo cola.

Diante dessas considerações, Uzzi (1997) afirma que deve haver um balanceamento nos tipos de laços existentes nas relações organizacionais a fim de se obter melhor desempenho organizacional. Nesta mesma linha, Bittencourt *et al.* (1999) verificou, através de estudos empíricos em assentamentos rurais, que os que os indivíduos que melhor se sobressaíram foram aqueles cujas relações sociais extrapolaram os limites sociais da comunidade e foram capazes de estabelecer relações com a sociedade local.

Fica evidente que as vantagens de se ter laços fortes e fracos, ou vínculos tipo ponte e cola, estão relacionados à capacidade da organização em buscar informações e, conseqüentemente, conhecimento externo à mesma. Leana e van Buren III (1999) dizem que a existência de relações bem sedimentadas e capital social facilitam o desenvolvimento de capital intelectual, composto pelo compartilhamento de pensamentos, idéias e conhecimentos. O capital social facilita a criação de novos capitais intelectuais, através da combinação e troca de conhecimentos entre os agentes (NAHAPIET; GHOSHAL, 1998). Tal fator é de extrema importância porque a transmissão de conhecimentos e habilidades é responsável por boa parte da transmissão cultural de uma comunidade (FALK; KILPATRICK, 2000).

Isso induz a crer que a existência e a criação de um ambiente cultural semelhante também está relacionada à formação de capital social. Visto que o capital social de uma comunidade deve ser medido de acordo com as suas raízes, demonstradas por sua rede e suas relações sociais (LIN, 1999).

Tal fenômeno se explica porque é necessário haver laços culturais provenientes da vivência local e do compartilhamento de experiências entre os indivíduos, antes que se formem sistemas de troca e união entre os envolvidos, laços estes que podem ocorrer até mesmo de forma institucionalizada (FISHER, 2004). Deste modo, situações compartilhadas e vivenciadas pelos indivíduos criam uma cultura compartilhada, que influencia na geração do capital social (MELO NETO; FROES, 2002). Por isso, a construção de capital social é mais forte em ambientes de vizinhança e relação racial que já dispõem destes quesitos culturais (CHARLES; KLINE, 2006), o que também se justifica pela existência de uma mesma etnia ou familiaridade entre os indivíduos (GOULBOURNE; SOLOMOS, 2003). Este fenômeno se dá porque uma cultura semelhante serve de meio para os indivíduos se reconhecerem mutuamente, crescerem em conjunto e desenvolverem a auto-estima coletiva (KLIKSBERG, 1999), enquanto diferenças culturais podem gerar dessemelhanças e prejudicar a formação de alianças organizacionais (SEGIL, 1996).

No mais, a participação da cultura comum neste processo também ganha relevância quando se considera que fatores como solidariedade, altruísmo, respeito e tolerância são disseminados através do capital social, sendo consideradas normas sociais que estão enraizadas na cultura comunitária (KLIKSBERG, 1999). Isso faz com que a presença destes elementos de âmbito cultural seja o elo viabilizador do desenvolvimento sustentável local.

Neste contexto proposto, percebe-se que, na teoria, o capital social está relacionado com diversos fatores, assumindo assim diferentes dimensões. Estudos como os de Tsai e Ghoshal (1998) e de Nahapiet e Ghoshal (1998) mostram que o capital social é basicamente composto por três dimensões: a dimensão estrutural, relacionada aos laços de interações sociais, que estimulam a confiança e a fidedignidade entre os envolvidos; a dimensão relacional, que envolve a própria confiança entre os envolvidos como um ativo social; a dimensão cognitiva, que Hazleton e Kennan (2000) denominam como dimensão da satisfação, sendo assegurada pela comunicação entre os indivíduos e representada por valores comuns e objetivos semelhantes, que levam à criação de metas comuns e valores compartilhados através da identificação dos membros com o grupo.

Tais considerações levam a crer que existe uma necessidade de interação e identificação do indivíduo com o grupo, a fim de se gerar capital social. Neste sentido, Falk e Kilpatrick (2000) defendem que as interações entre os indivíduos resultam na criação do capital social, que poderia atrair a construção e o uso de duas vertentes: fontes de identidade (tributos afetivos e cognitivos: auto-confiança, valores, atitudes, visão, confiança, compromisso com a comunidade) e fontes de conhecimento (redes internas e externas da comunidade, habilidades e conhecimentos disponíveis, procedimentos e precedentes, meios de comunicação, atributos da comunidade de valores e atitudes). Todas as considerações demonstradas levam a uma visão congruente com a de Gomes-Casseres (1997) em que as vantagens decorrentes das

aglomerações inter-organizacionais são de caráter tanto tangível, quanto intangível, onde o capital social apresentado é uma forma de conceituar estes recursos intangíveis de uma comunidade (FIELD, 2003).

Boisier (1999) vai além, ao considerar a presença destas intangibilidades dos fatores de influência, alegando que esses ganhos intangíveis são decorrentes da criação de capital sinérgico entre as organizações, capaz de potencializar e articular outras novas formas de capitais intangíveis. Estes englobam os capitais institucional, humano, cívico, cultural, cognitivo, simbólico e social. Neste aspecto, Hazleton e Kennan (2000) confirmam haver este tipo superior de capital, relacionando também o tangível com o intangível, afirmando que, com o tempo as associações entre as vantagens organizacionais, a redução dos custos de transação e as formas adicionais de capital social, podem agir sinergeticamente e produzir resultados e ganhos adicionais.

Diante do exposto, a existência dos elementos conceituais do capital social é de suma importância para a própria reprodução e sobrevivência de uma estrutura inter-firmas ao longo do tempo, sendo assim importante para a manutenção e o reinvestimento de uma estrutura capaz de manter as relações entre os agentes (WALKER *et al.*, 1997).

2 AS PECULIARIDADES DO APL: UMA REALIDADE DISTINTA

Considerando então que o capital social é a utilização da filiação em grupos ou redes para assegurar benefícios (SOBEL, 2002), estes ganhos são vistos, na grande maioria das vezes, como vantagens econômicas. Isso se exemplifica diante de alguns exemplos, como os trabalhos de Fussell *et al.* (2006) que dizem que o capital social é proveniente de uma relação humana bem sucedida, sendo capaz de reduzir os custos de transação e os resultados das organizações, principalmente porque a confiança poderia ter influência para prover esta redução. Esta idéia é precedida pelo trabalho de Jarillo (1988), que também apontava para a existência de confiança, não no intuito final de haver relações de laços fortes entre as pessoas, mas de se reduzir os custos de transação, capazes de tornar a existência de redes economicamente viáveis. Em sintonia com estas afirmações Anand *et al.* (2002) alegam que as organizações buscam relações sociais no intuito de obter vantagens competitivas, principalmente para busca dos conhecimentos externos. Estes estudos demonstram a existência de uma visão competitiva da utilização do capital social.

No Brasil, esta visão muitas vezes se relaciona à maneira colaborativa das relações ganha-ganha e do desenvolvimento compartilhado. Isso leva a crer que os objetivos da formação de aglomerados e de capital social são diferentes das abordagens da literatura estrangeira. Empiricamente têm-se estudos como os de Gordon e McCann (2000), que comprovam a inexistência de capital social num

conglomerado de Londres (Inglaterra), dizendo que, no caso da cidade inglesa, há uma mera conurbação e aglomeração de empresas, sem relações de proximidade entre as pessoas e sem a construção do capital social. Da mesma forma os estudos de Putnam (1995a; 1995b) mostram que desde a década de 1970, o nível de capital social e conectividade social dos norte-americanos têm diminuído, reforçando que culturalmente o capital social não é uma característica dos aglomerados norte-americanos e ingleses. Assim percebe-se que este conceito não é típico participante da idéia de formação de redes nos países desenvolvidos, o que se explica, mais uma vez, pelo foco em competitividade que estes conglomerados exercem em seus participantes.

No entanto, esta realidade não é característica em regiões de menor nível de desenvolvimento, como na região Nordeste do Brasil, que possui características específicas, e que podem ficar de fora de definições rígidas, voltadas à produtividade e à competitividade (LIMA; LOPES, 2003). Do mesmo modo, Ramos (2004) alega que a concepção de APL, embasada no conceito de *cluster* de Porter (1998), não é capaz de justificar aglomerados de regiões fragilizadas, como é o caso exemplificado por ele nos aglomerados da Amazônia ou o caso da Bahia, denotado por Lima e Lopes (2003). Tem-se que ter em mente que algumas regiões se caracterizam por ter aglomerações que não visam apenas vantagens econômicas, mas principalmente por um caráter desenvolvimentista no bojo de sua formação. Inojosa (1999) vê estes dois focos diferenciados como tendo de um lado redes voltadas ao mercado e de outro, redes direcionadas ao compromisso social.

Não se pode ignorar que redes são os padrões organizacionais que mais estão em sintonia com processos de desenvolvimento emancipatório e incluyente (MARTINHO, s.d.). Este tipo de rede, que trabalha questões sociais, ocorre diante da percepção de um problema capaz de colocar em risco o equilíbrio da sociedade e suas perspectivas de desenvolvimento social e que necessita de uma ação solidária (INOJOSA, 1999).

Não obstante disso e partindo do pressuposto que no Brasil, os arranjos produtivos contribuem não apenas para a competitividade, mas também para o desenvolvimento do país (FERREIRA *et al.*, 2005) e da idéia de que o desenvolvimento de uma nação está ligado ao seu capital social (KLIKSBERG, 1999; FAFCHAMPS, 2004), tem-se que o capital social apresenta relação direta com o desenvolvimento de um arranjo produtivo. No mais, sabendo que o desenvolvimento territorial e o desenvolvimento sustentável estão altamente vinculados (MORAES, 2003), pode-se dizer que no Brasil o desenvolvimento sustentável de uma região está intimamente ligado à capacidade de criação de capital social do aglomerado organizacional local.

Lembrando que este capital social está vinculado à transmissão cultural de determinada comunidade, Mizruchi (1994) reafirma que para o estudo de redes é fundamental que existam as considerações da cultura envolvida. Tanto porque a organização está imersa na cultura regional a qual ela está inserida (JAMES, 2005), o

que se explica quando Baldi e Vieira (2006, p.17) defendem que as organizações estão economicamente imersas em seus contextos sociais específicos. Sendo assim “as ações organizacionais possuem uma dependência e uma autonomia relativas aos quadros culturais e institucionais de cada país, encontrando-se imersas nesses quadros”. Lee *et al.* (2005), através de estudos de caso na Europa, dizem haver forte criação de uma identidade local, principalmente nos casos das comunidades rurais. Considerando-se que no Brasil existem muitos aglomerados rurais, principalmente nas regiões Norte e Nordeste, pode-se dizer que o país tem forte senso de identificação com o aspecto de seu capital social nessas regiões.

Diante desta linha de pensamento, Crocco *et al.* (2003) dizem que aglomerações organizacionais são provenientes do processo histórico periférico, aliado à idéia que existe relação entre os indivíduos de vizinhanças próximas e mesma etnia (CHARLES; KLINE, 2006; GOULBOURNE; SOLOMOS, 2003). Essas concepções vão de encontro com os casos brasileiros, caracterizados por forte formação cultural (RAMOS, 2004; FISHER, 2004), e que por isso contam com uma estrutura social e cultural prévia. Ademais, cria-se valorização da identidade cultural da comunidade brasileira, o que é indispensável para haver desenvolvimento local (KASHIMOTO *et al.*, 2002), já que as experiências e conhecimentos locais são responsáveis por gerar melhores condições de bem-estar coletivo de uma comunidade (RUIJTER; TIJSSEN, 1995 *apud* KASHIMOTO *et al.*, 2002).

Sob a visão de Granovetter (1973), essa maior proximidade e familiaridade entre os membros dos aglomerados organizacionais fazem com que exista maior nível de laços fortes, o que causa maior grau de confiança entre os indivíduos. Ademais, Luhmann (1979) afirma que estes laços são condizentes com a formação de confiança, já que as repetidas interações prévias entre agentes, adquiridas através de processos históricos compartilhados, formam laços antigos propulsores de confiança.

Justifica-se assim que a interação e seu histórico sejam responsáveis pela criação de capital social, Tsai e Ghoshal (1998) alegam que essas interações, próximas e freqüentes, permitem que os indivíduos se conheçam a ponto de dividir informações específicas, a fim de se criar um ponto de vista comum. Isso se apóia na vivência entre os agentes e não em meras relações profissionais.

Portanto, observa-se que estes aglomerados brasileiros têm semelhança cultural e regional prévia, o que gera maior nível de capital social indutor de outros capitais intangíveis, como o cultural, o desenvolvimentista, o confiante e o solidário. Deste modo, estes aglomerados nacionais são mais capazes de gerar capital sinérgico. Ademais, Freires (s.d.) alega que os sistemas de integração embasados em cooperação, solidariedade, confiança, coesão e valorização do esforço coletivo, são aqueles cujas relações têm maior grau de maturidade, o que demonstra que por mais que as relações econômicas possam ser menos desenvolvidas nos aglomerados nacionais, socialmente, os conglomerados brasileiros, de especificidades exaltadas, têm uma estrutura prévia desenvolvida.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nos estudos relativos a redes inter-organizacionais, observa-se de um lado o foco apoiado na competição capitalista e na concorrência, instrumentos estes meramente direcionados à obtenção de ganhos econômicos, principalmente através da redução de custos de transação. De outro lado, tem-se uma vertente de pensamento em que há também ganhos econômicos, sendo estes fatores importantes aos participantes de um conglomerado, mas no qual o foco está voltado, a priori, no desenvolvimento local e na geração de capital social. Neste caso a competitividade seria um fator secundário na formação de tais arranjos inter-organizacionais.

É comum encontrar na literatura nacional, assim como nas considerações dos trabalhos de Eli da Veiga (2001), Crocco *et al.* (2003) e Santos *et al.* (s.d.), definições em que arranjos produtivos locais e *clusters* são tidos como a mesma coisa. Porém ficou demonstrado no decorrer deste trabalho que elementos estruturais (principalmente culturais) da própria formação histórica da comunidade aglomerada devem ser considerados para se entender a natureza destas redes. Ao adotar tal similaridade, a literatura pode estar se limitando e perdendo seu potencial de análise, em decorrência desta aceitação generalizada da conceituação com foco em zonas desenvolvidas.

Percebe-se que existe uma literatura estrangeira, apoiada na idéia de *cluster*, que estuda a formação de relações organizacionais e aglomerados empresariais, com o objetivo de se obter vantagens competitivas, através de uma visão voltada ao mercado. Isto é bastante condizente com a realidade de maior nível de desenvolvimento destes países estrangeiros. No entanto, existe também uma outra linha na literatura, principalmente proveniente de países em desenvolvimento, como no Brasil, que busca entender os aglomerados como meios para o desenvolvimento local e social. Por isso, esta outra literatura contém elementos relacionados ao desenvolvimento social em seu bojo, tais como o desenvolvimento territorial, o capital cultural, a solidariedade e a confiança, já que a concepção de desenvolvimento contemporâneo contempla mais questões intangíveis e seus respectivos capitais, do que a própria construção de infra-estrutura ou ações materiais (BOISIER, 1999).

Observa-se assim a necessidade de delimitar e diferenciar ambos os tipos de arranjos nos estudos acadêmicos, principalmente porque estes dois tipos de aglomerados são de naturezas e essências diferentes. Fica evidente que há presença do capital social nos APLs (arranjos produtivos locais) e que tais valores de capital social são exacerbados. Assim os APLs seriam dotados de capitais sócio-econômicos nas suas relações, diferentemente de *clusters*, que estão ligados, quase que exclusivamente, à obtenção final de capital econômico. Reconhecida a existência desta diferença, pode-se concluir que os APLs devem conter e designar especificidades que lhes são provenientes e são explicitadas em boa parte da própria literatura nacional. Quando APLs e *clusters* são vistos como unidades de análise semelhantes, pode-se obstruir a realidade social na qual as organizações envolvidas estão inseridas.

Assim, nas áreas de menor desenvolvimento a capacidade de produzir capital sinérgico, envolvendo questões relacionadas à solidariedade entre os agentes, seria capaz de levar a melhores resultados econômicos. Deste modo, a discussão sobre os arranjos inter-organizacionais, de zonas menos desenvolvidas, contém maior apelo social e está, por isso, voltada à formação de capital sócio-econômico, enquanto nas áreas desenvolvidas a formação de capital se dá, prioritariamente, no aspecto econômico.

Vale ressaltar que coexistem no Brasil aspectos pré-modernos, com fatores emergentes do pós-modernismo, porque a realidade sócio-econômica brasileira é composta por elementos provenientes de diferentes momentos históricos do país (PELLEGRINI, 2000). Deste modo, nos locais onde houve maior aproximação com a cultura global de centralismo nos centros urbanos, é compreensível que exista uma tradição baseada na competitividade utilitarista norte-americana, enquanto nas regiões em que o desenvolvimento se destoa mais desta realidade, os aglomerados se apóiam prioritariamente na busca por desenvolvimento social local. Desta forma nada impede que existam *clusters* no Brasil. Eles existem e são comuns em algumas regiões, por exemplo, naquelas mais desenvolvidas, como as regiões sul e sudeste, em que grande parte dos aglomerados está voltada, prioritariamente, ao mercado competitivo. Porém nas regiões de menor desenvolvimento, como as regiões norte e nordeste, os aglomerados apóiam-se, prioritariamente, na busca por desenvolvimento social local. Deste modo, as discussões brasileiras sobre os arranjos inter-organizacionais contém maior apelo social e estão, por isso, voltadas à formação de capital sócio-econômico.

Não obstante o presente estudo também busca trazer a discussão do capital sinérgico, que é pouco explorado no Brasil e é de suma importância no contexto em que o país se encontra. A gama de vantagens, que são passíveis de observação em tais arranjos, deve ser vista, não apenas como uma soma de ganhos às organizações participantes, mas também como fatores que podem agir entre si sinergeticamente, gerando um resultado que auferir vantagens superiores à mera obtenção dos elementos de caráter social.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, Ricardo. Conselhos além dos limites. São Paulo: **Estudos Avançados**, v. 15, nº 43, p. 121-140, 2001.

ANAND, Vikas; GLICK, Willian H.; MANZ, Charles C. Thriving on the knowledge of the outsiders: Tapping organizational social capital. **The Academy of Management Executive**, v. 16, nº 1, p. 87-101, Fev. 2002.

BALDI, Mariana; VIEIRA, Marcelo Milano Falcão. Calçado do Vale: Imersão social e redes interorganizacionais. São Paulo: **RAE**, v. 46, nº 3, p. 16-27, Jul. / Set. 2006.

BITTENCOURT, Gilson Alceu; CASTILHOS, Dino Santos Borges de; BIANCHINI, Valter; SILVA, Hur-Bem Cavalheiro da. Principais fatores que afetam o desenvolvimento dos assentamentos de reforma agrária do Brasil. Brasília: **Coordenação de Comunicação Social do Ministério do Desenvolvimento Agrário**, 1999.

_____; ABRAMOVAY, Ricardo. Inovações institucionais no financiamento à agricultura: o Sistema Cresol. Uberlândia: **Revista Economia Ensaios**, v. 16, nº 1, p. 179-207, 2003.

BOISIER, Sergio. El Desarrollo Territorial a Partir de la Construccion de Capital Sinérgico. Santiago: **Estudios Sociales**, nº 99, 1999.

BOURDIEU, Pierre. The social space and the genesis of groups. **Theory and Society**, v. 14, nº 6, p. 723-744, Nov. 1985.

BOWLES, Samuel; GINTIS, Herbert. Social Capital and the Community Governance. **The Economic Journal**, v. 112, nº 483, p. F419-F436, Nov. 2002.

CASSIOLATO, José Eduardo; SZAPIRO, Marina Honório de Souza. Uma caracterização de arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas. In: LASTRES, Helena M. M.; MACIEL, Maria Lúcia; CASSIOLATO, José Eduardo. **Pequena Empresa**. Cooperação e Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

CHARLES, Kerwin Kofi; KLINE, Patrick. Relational Costs and the Production of Social Capital: Evidence from Carpooling. **The Economic Journal**, v. 116, nº 511, p. 581-604, Abr. 2006.

COLEMAN, James S. Social Capital in the Creation of Human Capital. **The American Journal of Sociology**, v. 94, Supplement, p. S95-S120, 1988.

CONTRACTOR, Farok J.; LORANGE, Peter. The growth of alliances in the knowledge-based economy. **International Business Review**, v. 11, nº 4, p. 485-502, Ago. 2002.

CROCCO, Marco Aurélio; GALINARI, Rangel; SANTOS, Fabiana; LEMOS, Mauro Borges; SIMÕES, Rodrigo. Metodologia de Identificação de Arranjos Produtivos Locais Potenciais. Belo Horizonte: **Cedeplar/FACE/UFMG, Texto Discussão nº 212**, Jul. 2003.

ELI DA VEIGA, José. O Brasil rural ainda não encontrou seu eixo de desenvolvimento. São Paulo: **Estudos Avançados**, v. 15, nº 43, p. 101-119, 2001.

FAFCHAMPS, Marcel. Social Capital and Development. **Oxford University Department of Economics Discussion Paper Series**, nº 214, Dez. 2004.

FALK, Ian; KILPATRICK, Sue. What is Social Capital? A Study of Interaction in a Rural Community. **Sociologia Ruralis**, v. 40, nº 1, p. 87-110, Jan. 2000.

FERREIRA, Fernando Coelho Martins; VASCONCELOS, Flávio C.; GOLDSZMIDT, Rafael G. B. Arranjos Produtivos. São Paulo: **GV Executivo**, v. 4, nº 3, Ago. / Out. 2005.

FIELD, John. **Social Capital**. New York: Taylor & Francis, 2003.

FISCHER, Tânia Maria Diederichs. La experiencia de desarrollo local em cidadatrimonio: el caso de Salvador de Bahia. Madrid: **Anais do IX Congresso del CLAD**, Nov. 2004.

FREIRES, Osvaldo de Souza. Os Arranjos Produtivos Locais não podem ser uma Babel. Unidade Organizacional de Desenvolvimento Territorial. **SEBRAE SP em Ação – Arranjos Produtivos Locais**. s.d. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br> Acesso em: 12 Jun. 2006.

FUKUYAMA, Francis. **Confiança**. As virtudes sociais e a criação de prosperidade. Rio de Janeiro: Rocco, 1988.

FUSSELL, Hilary; HARRISON-REXRODE, Jill; KENNAN, William R.; HAZLETON, Vincent. The relationship between social capital, transaction costs, and organizational outcomes. A case study. **Corporate Communications: An International Journal**, v. 11, nº 2, p. 148-161, Jun. 2006.

GITTELL, Ross; VIDAL, Avis. **Community Organizing**. Building Social Capital as a Development Strategy. Thousand Oaks: SAGE, 1998.

GOMES-CASSERES, Benjamin. Alliance Strategies of Small Firms. **Small Business Economics**, v. 9 nº 1, p. 33-44, Fev. 1997.

GORDON, Ian R.; MCCANN, Philip. Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks? **Urban Studies**, v. 37, nº 3, p. 513-532, Mar. 2000.

GOULBOURNE, Harry; SOLOMOS, John. Families, Ethnicity and Social Capital. **Social Policy & Society**, v. 2, nº 4, p. 329-338, Out. 2003.

GRANOVETTER, Mark. The strenght of weak ties. **American Journal of Sociology**, v. 78, nº 6, p. 1360-1380, Mai. 1973.

_____. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, nº 3, p. 481-510, 1985.

GULATI, Ranjay. Social Structure and Alliance Formation Patterns: A Longitudinal Analysis. **Administrative Science Quarterly**, v. 40, nº 4, p. 619-652, Dez. 1995.

HALINEN, Aino; TÖRNROOS, Jan-Ake. Using case methods in the study of contemporary business networks. **Journal of Business Research**, v. 58, nº 9, p. 1285-1297, Set. 2005.

HAZLETON, Vincent; KENNAN, William. Social capital: reconceptualizing the bottom line. **Corporate Communications: An International Journal**, v. 5, nº 2, p. 81-86, Fev. 2000.

INOJOSA, Rose Marie. Redes de Compromisso Social. Rio de Janeiro: **Revista de Administração Pública**, v. 33, nº 5, p. 115-141, Set. / Out. 1999.

JACKSON, William A. Capabilities, Culture and Social Capital. **Review of Social Economy**, v. 53, nº 1, p. 101-124, Mar. 2005.

JAMES, Al. Demystifying the Role of Culture in Innovative Regional Economies. **Regional Studies**, v. 39, nº 9, p. 1197-1216, Dez. 2005.

JARILLO, J. Carlos. On Strategic Networks. **Strategic Management Journal**, v. 9, nº 1, p. 31-41, Abr. / Fev. 1988.

KASHIMOTO, Emília Mariko; MARINHO, Marcelo; RUSSEFF, Ivan. Cultura, Identidade e Desenvolvimento Local: conceitos e perspectivas para regiões em desenvolvimento. Campo Grande: **Interações – Revista Internacional de Desenvolvimento Local**, v. 3, nº 4, p. 35-42, Mar. 2002.

KEARNEY, M. The Local and the Global: The Anthropology of Globalization and Transnationalism. **Annual Review of Anthropology**, v. 24, p. 547-565, 1995.

KLIKSBERG, Bernado. Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo. Santiago (Chile): **Revista de la Cepal**, v. 69, p. 85-102, Dez. 1999.

KRUGMAN, Paul. **Development, Geography and Economic Theory**. Cambridge: MIT Press, 1995.

LEANA, Carrie R.; VAN BUREN III, Harry J. Organizational Social Capital and Employment Practices. **The Academy of Management Review**, v. 24, nº 3, p. 538-555, Jul. 1999.

LEE, Jo; ÁRNASON, Arnar; NIGHTINGALE, Andrea; SCHUCKSMITH, Mark. Networking: Social Capital and Identities in European Rural Development. **Sociologia Ruralis**, v. 45, nº 4, p. 269-283, Out. 2005.

LIMA, Adelaide Motta de; LOPES, Vítor. Arranjos Produtivos Locais: conceito e experiências em discussão. Salvador: **Conjuntura & Planejamento**, nº 114, p. 26-30, Nov. 2003.

LIN, Nan. Building a Network Theory of Social Capital. **Connections**, v.22, nº1, p.28-51, 1999.

LUHMANN, Niklas. **Trust and Power**. Chichester: John Wiley & Sons, 1979.

MARTINHO, Cássio. Redes e desenvolvimento local. Rede Brasileira de Educação Ambiental. **Rede Brasil de Comunicação Cidadã**. Disponível em: <http://www.rebea.org.br/rebea/arquivos/redesdlcassiom.pdf> Acesso em: 01 Jul. 2006.

MELO NETO, Francisco P. de; FROES, César. **Empreendedorismo Social**. A Transição para a Sociedade Sustentável. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002.

MIZRUCHI, Mark S. Social network analysis: recent achievements and current controversies. **Acta Sociologica**, v. 37, nº 4, p. 329-343, Dez. 1994.

MORAES, Jorge Luiz Amaral de. Capital social e políticas públicas para o desenvolvimento regional sustentável. Fortaleza: **Revista do Centro de Ciências Administrativas**, v. 9, nº 2, p. 196-204, Dez. 2003.

NAHAPIET, Janine; GHOSHAL, Sumantra. Social Capital, Intellectual Capital and the Organizational Advantage. **The Academy of Management Review**, v. 23, nº 2, p. 242-266, Abr. 1998.

OLIVEIRA JÚNIOR, José Amorim de; OLIVEIRA, Miguel Ivan Lacerda de. Desenvolvimento Sustentável e Arranjos Produtivos Locais (APL): Uma análise a partir dos conceitos de inovação e cooperação. Goiânia: **Programação do I Seminário Nacional de Trabalho e Gênero**, 2006.

PELLEGRINI, Tânia. Aspects of the Contemporary Production of Brazilian Culture. **Latin American Perspectives**, issue 113, v. 27, nº 4, p. 122-143, Jul. 2000.

PORTER, Michael E. Clusters and the New Economics of Competition. Boston: **Harvard Business Review**, v. 76, nº 6, p. 77-90, Nov. / Dez. 1998.

PORTES, Alejandro. Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. **Annual Review of Sociology**, v. 24, p. 1-24, 1998.

PRETTY, Jules; WARD, Hugh. Social Capital and the Environment. **World Development**, v. 29, nº 2, p. 209-227, Fev. 2001.

PUTNAM, Robert. The prosperous community: social capital and public life. **American Prospect**, nº 13, p. 35-42, Spring 1993.

_____. Bowling Alone: America's Declining Social Capital. **Journal of Democracy**, v. 6, nº 1, p. 65-78, Jan. 1995 a.

_____. Turning In, Turning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America. **Political Science and Politics**, v. 28, nº 4, p. 664-683, Dez. 1995 b.

RAMOS, Sávio José Ferreira. O Desenvolvimento Sustentável Através dos Arranjos Produtivos. **T&C Amazônia**, ano 2, nº 4, p. 64-66, Abr. 2004.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa Social**. Métodos e Técnicas. 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 1999.

RUIJTER, Arie de; TIJSSSEN, Lieteke van Vucht. Culture and development: an ambivalent alliance. In: RUIJTER, Arie de; TIJSSSEN, Lieteke van Vucht (Orgs). **Culture Dynamics in Development Processes**. Amsterdam: Netherlands National Commission for UNESCO, 1995.

SANTOS, Gustavo Antônio Galvão dos; DINIZ, José Eduardo; BARBOSA, Eduardo Kaplan. In: BNDES (BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL). **Arranjos Produtivos Locais e Desenvolvimento**. Brasília: s.d.

SCHMITZ, Hubert. Global Competition and Local Cooperation: Success and Failure in the Sinos Valley, Brazil. **World Development**, v. 27, nº 9, p. 1627-1650, Set. 1999.

SCHUMPETER, Joseph. On the Concept of Social Value. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 23, nº 2, p. 213-232, Fev. 1909.

SEGIL, Lorraine. **Intelligent Business Alliances**. How to Profit Using Today's Most

Important Strategic Tool. New York: Times Business, 1996.

SHUCKSMITH, Mark. Endogenous Development, Social Capital and Social Inclusion: Perspectives from LEADER in the UK. **Sociologia Ruralis**, v. 40, nº 2, p. 208-218, 2000.

SOBEL, Joel. Can We Trust Social Capital? **Journal of Economic Literature**, v. 40, nº 1, p. 139-154, Mar. 2002.

SOUZA, Camille Magalhães. Perspectivas Teóricas para o Estudo das Redes de Cooperação Interempresariais. *In*: TEIXEIRA, Francisco (Org.). **Gestão de Redes Cooperação Interempresariais**. Em busca de novos espaços para o aprendizado e a inovação. Salvador: Casa da Qualidade, 2005.

STORPER, Michael. Globalization and the Institutions of Economic Development. *In*: COX, Kevin R. (Org). **Spaces of Globalization. Reasserting the Power of the Local**. New York: Guilford Press, 1997.

SUZIGAN, Wilson; FURTADO, João; GARCIA, Renato; SAMPAIO, Sérgio E. K. Sistemas Locais de Produção: mapeamento, tipologia e sugestões de políticas. Porto Seguro: **Anais do XXXI Encontro Nacional de Economia**, Dez. 2003.

TRIGILIA, Carlo. Social Capital and Local Development. **European Journal of Social Theory**, v. 4, nº 4, p. 427-442, 2001.

TSAI, Wenpin; GHOSHAL, Sumantra. Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Networks. **Academy of Management Journal**, v. 41, nº 4, p. 464-476, Ago. 1998.

UZZI, Brian. Social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness. **Administrative Science Quarterly**, v. 42, nº 1, p. 35-67, Mar. 1997.

VASSOLO, Roberto S.; WEISZ, Natália. O Capital Social das Equipes Empreendedoras Nascentes. São Paulo: **Revista de Administração de Empresas**, v. 44, nº 2, Abr. / Jun. 2004.

WALKER, Gordon; KOGUT, Bruce; SHAN, Weijian. Social Capital, Structural Holes and the Formation of an Industry Network. **Organization Science**, v. 8, nº 2, p. 109-125, Mar. / Abr. 1997.

WOOLCOCK, Michael. Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. **Theory and Society**, v. 27, nº 2, p. 151-208, Abr. 1998.

ZIKMUND, William G. **Business Research Methods**. 7ª Ed. Mason: Thomson South-Western, 2003.

ZUCKER, Lynne Goodman. Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920. *In*: STAW, Barry M.; CUMMINGS, Larry L. (Orgs). **Research in Organizational Behavior**, v. 8. Greenwich: JAI Press, 1986.

Artigo recebido em: Setembro/2008

Aceito em: Dezembro/2008