

COOPERAÇÃO E CAPITAL SOCIAL EM ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS

Achyles Barcelos da Costa*
Beatriz Morem da Costa**

Resumo:

Aglomerados de empresas têm os seus desempenhos econômicos baseados em sua forma de organização industrial e na existência de instituições e de relações sociais em seu interior. As conexões estabelecidas no aglomerado constituem-se em um ativo – capital social – que produz ganhos econômicos, além daqueles obtidos pela divisão do trabalho. Contudo os conceitos de capital social e de distrito industrial ainda carecem de maior precisão, assim como tem variado as dimensões e a unidade social às quais o conceito de capital social se aplica. Explicitar a controvérsia conceitual existente é uma tarefa importante para organizar estudos sobre cooperação em arranjos produtivos locais e, também, na identificação dos fatores que estão na base dos diferentes níveis de cooperação encontrados entre empresas pertencentes a arranjos produtivos locais.

Palavras-chave: Arranjo produtivo local. Cooperação. Capital social.

Abstract:

Clusters have their economic performance based in the form of its industrial organization and in the existence of institutions and social relationships in its interior. The established connections in the agglomerate are constituted of a kind of asset - social capital - and that it produces economics gains, besides those obtained from the division of labor. However the concepts of industrial districts and of social capital still lack larger precision, as well as it have been varying the dimensions and the social unit to which the concept of social capital is applied. Explicit the conceptual controversy is an important task to organize study of co-operation in local productive arrangements and, also, in the identification of the factors that are in the base of the different co-operation levels found among enterprises belonging to these productive arrangements.

Key words: Local productive arrangements. Co-operation. Social capital.

Classificação JEL: L16.

Área ANPEC: ÁREA 8 – ECONOMIA INDUSTRIAL E DA TECNOLOGIA

* Economista. Professor da UNISINOS. E-mail: achylesbc@unisinobr.

** Socióloga da Prefeitura Municipal de Porto Alegre. Doutora em Sociologia-UFRGS. E-mail: beatriz@sdhsu.prefpoa.com.br.

1. Introdução

As transformações no ambiente econômico mundial nas últimas décadas do século 20 reacendeu o debate sobre os caminhos para se alcançar prosperidade e elevar o padrão de vida de populações. O modelo produtivo que se tornou paradigma para o crescimento das economias de mercado até o início da década de 1970 – tanto desenvolvidas, quanto em desenvolvimento – baseou-se em unidades produtivas dedicadas à fabricação de bens padronizados em altos volumes, integradas verticalmente e empregando processo de trabalho de característica taylorista-fordista. A firma que emergiu como o *locus* central de acumulação de capital, teve na ampliação da escala o meio de alcançar ganhos de produtividade. A empresa de pequeno porte, por sua vez, era vista como uma organização pouco eficiente e incapaz, devido às suas limitações gerenciais, financeiras e tecnológicas, de gerar dinamismo ao sistema, tendendo ao declínio como base organizacional da produção. A sua sobrevivência era tida como residual, atuando em franjas de mercado ou servindo de 'colchão' amortecedor ao desemprego em épocas de descenso cíclico da atividade econômica.

O modo de produzir dessa forma de organização industrial – denominada de fordista – encontrou seus limites dinâmicos na exaustão de sua matriz tecnológica e de mercados absorvedores de produtos em massa. A difusão da crise do modelo a partir de meados dos anos de 1970 entre as principais economias industrializadas, parecia estreitar os caminhos para a continuidade do desenvolvimento. No entanto, a experiência, à época, de regiões no mundo apresentando alta performance, baseadas em aglomerados de pequenas empresas localizadas em proximidade geográfica – no qual o caso mais emblemático é aquele da região denominada de 'Terceira Itália'¹ – colocou novos desafios à teoria econômica e aos formuladores de políticas públicas.

Em âmbito teórico, os desafios foram variados. Dentre outros, colocou-se a necessidade de se repensar o papel e as características da pequena empresa em sua inserção econômica. Pode-se considerá-la uma espécie de um mesmo gênero, ou elas têm especificidades próprias, capazes de singularizá-las na estrutura industrial? A escala das unidades produtivas seria a única base para um desempenho superior ou é possível alcançá-lo também através de pequenos estabelecimentos? Igualmente, apenas comportamentos auto-interessados geram crescimento econômico, ou ações onde o ganho individual é condicionado pelo interesse coletivo são capazes também de levar ao bem-estar social ou de grupos? A cooperação horizontal entre empresas pode ser uma alternativa viável à integração vertical? As pequenas empresas seriam respostas para se atingir flexibilidade produtiva? Enfim, estaria se alterando a organização industrial capitalista? No que se refere às políticas públicas, houve necessidade de se identificar o seu desenho para tratar com a pequena empresa, dado que até então a política industrial era dirigida à grande empresa como, por exemplo, na chamada política de 'escolha de campeões'.

A abordagem dominante – neoclássica –, em suas análises, se defronta com dificuldades em abordar as questões acima. O marco teórico que emprega, considera o sistema como autoregulado, guiado por forças impessoais de mercado sem necessidade de alguma

¹ Compreende localidades situadas nas regiões central e nordeste da Itália: Emilia-Romagna, Veneto, Toscana, Marche, entre outras.

ação coordenadora da atividade econômica por instituições extramercado.² Em sendo assim é-lhe supérfluo teorizar a **empresa**. Não é por acaso, que os críticos dessa abordagem tenham cunhado a expressão 'caixa preta' (*black box*) para denominar essa entidade institucional. No que se refere ao comportamento dos agentes no mercado, (incluindo a empresa) basta – para efeitos analíticos de acordo com o neoclassicismo – a suposição de que atuem de maneira atomizada em busca do máximo ganho, orientados pelo auto-interesse. Os agentes, nesse enfoque, podem ser caracterizados como uma máquina de calcular em que lhes importa apenas a comparação de custos-benefícios de suas ações. Comportamentos interativos guiados por reciprocidade, altruísmo, cooperação e outras formas de relações sociais não são merecedores de atenção teórica pelo *mainstream*, nem tanto, talvez, pelas dificuldades de modelagem e de implicações de relevância do modelo aplicado, já que, alegam, este seria suficiente para prever a direção da alocação de recursos e os determinantes da eficiência.³

A mudança econômica, por seu turno, é outro dos assuntos em que a teoria neoclássica apresenta deficiências, dada a dimensão estática de seu escopo analítico e a condição de elemento externo que atribui à tecnologia. A idéia de que o progresso técnico tem efeitos econômicos, mas não causas econômicas a leva, então, a desconsiderar a inovação como sendo capaz de alterar a partir de dentro a estrutura dos mercados e a direção de crescimento da economia.

Essas limitações têm privilegiado novas linhas de investigação teórica, aonde as abordagens neo-schumpeteriana e institucionalista, por exemplo, credenciam-se à discussão, bem como novos temas têm sido incorporados à agenda de pesquisa.

As experiências de distritos industriais bem-sucedidos como os observados, então, na Itália e em outras regiões, colocaram o local como possibilidade de promover desenvolvimento endógeno, abrindo caminhos alternativos de crescimento para países e regiões em atraso relativo. Reavaliou-se a importância das pequenas empresas, sendo também consideradas capazes de gerar dinamismo econômico, desde que aglomeradas no espaço geográfico. Essa possibilidade, por sua vez, alterou o escopo de política pública, direcionando-a não mais para a pequena empresa isolada, mas para o seu entorno econômico-institucional.

Assim, outras instituições, além do mercado, têm sido igualmente objeto de investigação, pois são consideradas como tendo papel relevante no desempenho econômico de unidades produtivas e de localidades. O auto-interesse não é o único guia na condução dos indivíduos em sua atuação no mercado, como têm mostrado estudos na área da sociologia econômica. A cooperação, a confiança e a reciprocidade, por exemplo, podem, do mesmo modo, se constituir em normas a orientar o comportamento dos agentes no mercado e serem, assim, capazes de gerar progresso e bem-estar. Ou seja, o *homo economicus* atua mediado por instituições e relações sociais.

A organização industrial sob a forma de redes de empresas em cooperação é uma categoria analítica tão importante quanto a empresa individual e deve ser levada na devida conta nos diagnósticos econômicos e nas políticas públicas.

² Não se sabe por quais idiosincrasias o sistema, em certas ocasiões, gera externalidades, embaralhando os chamados preços relativos. Contudo, criada a situação, a teoria considera que os mercados falham em coordenar a atividade econômica, necessitando de uma outra instituição – por exemplo, o Estado – que leve a bom termo a empreitada.

³ Esta descrição da teoria, obviamente, é uma simplificação, mas pode-se dizer que de um modo geral caracteriza a ortodoxia.

Por último, e para o que interessa a este trabalho, a ação cooperativa mostra-se mais efetiva ali onde haja a presença de instituições e relações sociais que contem com a confiança da população e o comportamento oportunista seja minimizado mediante regulação social. Nesses ambientes, atores econômicos e sociedade serão capazes de melhor aproveitar os benefícios do que tem sido chamado de 'capital social', ativo intangível gerado a partir de relações mantidas entre membros pertencentes a uma determinada comunidade ou região.

Todavia, o conceito de capital social não está plenamente estabelecido. O seu conteúdo e determinantes têm sido objeto de diferentes interpretações. O conceito, inicialmente desenvolvido no âmbito das relações sociais, área própria da sociologia, tem crescentemente sido aplicado por economistas em assuntos como desenvolvimento econômico, inclusão social, entre outros. Em anos recentes tem aparecido também em estudos sobre performance econômica de aglomerados produtivos e regiões. Os propósitos variados de seu emprego acabam privilegiando ora um, ora outro aspecto da realidade. Igualmente, o conceito de distrito industrial, que está na base de outras denominações – *clusters*, arranjos produtivos locais, e outras – empregadas para identificar uma forma particular de organização industrial, também apresenta um conteúdo impreciso.

No âmbito de estudos sobre arranjos produtivos locais (APLs), explicitar, então, os móveis das controvérsias é tarefa importante no esforço metodológico para apreender a dinâmica e a performance econômica dessas formas organizacionais. A literatura empírica tem mostrado variadas conformações de APLs, assim como de seus desempenhos. Observa-se, igualmente, mesmo que de modo impressionístico, que a participação dos agentes em ações cooperativas difere entre aglomerados, assim como varia também o acesso de pequenas empresas ao capital social – na qualidade de bem público – existente em determinado arranjo produtivo.

Dado que a unidade social à qual se aplica o conceito de capital social é variada, bem como são variadas as correspondentes formas de capital social desenvolvidas, isso coloca algumas questões para pesquisa sobre desempenho competitivo ou performance econômica em APLs.

Dado esse pano de fundo, o objetivo do trabalho é identificar inicialmente a natureza e os determinantes do capital social a partir dos formuladores desse conceito: Bourdieu, Coleman e Putnam. A seguir, busca-se relacioná-lo com a cooperação em arranjos produtivos locais. Para tanto, o texto está constituído da seguinte forma. Além desta Introdução, a seção 2, a seguir, procura estabelecer a distinção do conceito de capital social entre aqueles autores, bem como os seus determinantes. A terceira seção recupera a literatura sobre o conceito de distrito industrial, salientando o papel da cooperação para a performance industrial, bem como a sua relação com o capital social. A última seção, por sua vez, encerra o texto, apresentando os comentários finais.

2. Conceito de capital social: Bourdieu, Coleman e Putnam⁴

2.1. A natureza do capital social

O conceito de capital social tem diversas acepções ajustando-se às mais variadas orientações teóricas e metodológicas. A difusão do termo no meio acadêmico é

⁴ Esta seção baseia-se parcialmente em Costa (2004).

relativamente recente, tendo adquirido maior expressão a partir da década de 1980, quando passou a ser de larga utilização entre sociólogos, antropólogos, economistas, cientistas políticos e teóricos do desenvolvimento.

O 'capital social' vem adquirindo destaque tanto pela sua vinculação com conceitos provenientes da teoria social como pela associação estabelecida com disciplinas que utilizam a idéia de capital, a exemplo da economia.⁵ Além disso, embora não haja homogeneidade na forma de abordar o capital social, há consenso de que em comparação a outras noções que são centrais ao debate do desenvolvimento econômico, esse é um conceito de natureza **relacional** (Narayan, 1999).

Pierre Bourdieu (1980)^{*}, James Coleman (1988,1990) e Robert Putnam (1993a) são os autores referenciais na elaboração e difusão do conceito de capital social. A concepção de Bourdieu, que é a primeira análise contemporânea sistemática sobre o capital social (Portes, 1998), tem como foco as estratégias de reprodução ou a mudança de posição na estrutura social, sendo o único dos três autores a incluir na estrutura de análise do capital social a noção de conflito. Coleman, por seu turno, estabelece ligação entre a teoria da escolha racional e as relações sociais no desenvolvimento de capital humano, ao passo que Putnam ressalta a existência de uma significativa associação entre responsabilidade cívica, políticas públicas e desenvolvimento econômico (Portes, 1998).

Bourdieu utiliza o conceito de capital social de forma instrumental (Portes, 1998, p. 3), centrando-se nos benefícios que são obtidos pelos indivíduos em função de sua participação em grupos e sobre a construção deliberada de sociabilidade com o objetivo de criar este recurso:

O capital social é o conjunto de recursos atuais ou potenciais que estão ligados à posse de uma *rede durável de relações* mais ou menos institucionalizadas de interconhecimento e de inter-reconhecimento ou, em outros termos, *à vinculação a um grupo*, como conjunto de agentes que não somente são dotados de propriedades comuns (passíveis de serem percebidas pelo observador, pelos outros ou por eles mesmos), mas também são unidos por *ligações* permanentes e úteis (Bourdieu, 1980, p. 67).

Bourdieu (1980) destaca também a criação do capital social através do conceito de *habitus* - as atitudes, concepções e disposições compartilhadas pelos indivíduos pertencentes à mesma classe - que configura redes sociais de relacionamentos entre os agentes. O volume de capital que um indivíduo possui depende então da extensão da rede de relações que ele pode efetivamente mobilizar e do volume do capital (econômico, cultural ou simbólico) associado a cada um daqueles a quem está ligado.

De forma análoga a Bourdieu, Coleman utiliza a noção de capital social como um recurso que gera benefícios e recorre a termos econômicos, incorporando-os à

⁵ O termo 'capital' é carregado de conteúdo ideológico: ou seja, em que medida pode-se tratá-lo como um 'recurso' ou como uma 'relação social de produção particular'. Sem entrar na discussão sobre esta questão, o ponto que interessa a este trabalho é que as interações entre indivíduos no interior de grupos ou de classes sociais - dadas as relações de produção vigentes - são capazes de produzir efeitos sobre as transações econômicas e a eficiência, para além daqueles provenientes da ação do sistema de preços. Vide, também, Woolcock (2001).

^{*} Nas indicações bibliográficas do corpo do texto optou-se por colocar o ano em que a obra foi publicada pela primeira vez, apenas para dar uma indicação ao leitor do contexto em que ela surgiu. Esse foi o procedimento adotado quando se utilizou edição traduzida, ao passo que nas 'referências bibliográficas', indica-se entre parênteses o ano original e, ao final da referência, o ano da edição que foi utilizada.

sociologia, para especificar a sua concepção deste conceito. A definição apresentada por Coleman (1988, p. 95) é de que o capital social é “(...) a habilidade de as pessoas trabalharem juntas em grupos e organizações para atingir objetivos comuns”.

Coleman parte de uma dupla crítica para introduzir a noção de capital social. De um lado, questiona os sociólogos que tendem a apreender o ator como socializado, ou seja, tendo suas ações determinadas por normas sociais, regras e obrigações, mas sem um móvel particular que as guie. No entanto, destaca que a principal virtude destes estudos é a habilidade com que descrevem e explicam como a ação é modelada, limitada e direcionada pelo contexto social. De outro lado, critica os economistas neoclássicos que percebem a ação como produto unicamente das motivações de auto-interesse dos atores, as quais independem das estruturas que configuram o mundo social.⁶ Aponta, porém, o mérito em postularem um princípio de orientação da ação, encontrado na maximização da utilidade.

O princípio da ação racional ou intencional é incorporado, então, por Coleman em sua concepção de capital social, conjugando-o com os efeitos das estruturas sociais sobre o comportamento dos atores. Em outros termos, há uma tentativa de mesclar os dois princípios, o que permitiria contemplar a relativa liberdade dos atores em suas decisões acerca dos rumos de suas ações, ao mesmo tempo incorporando os efeitos do contexto social sobre estas decisões.

Ao contrário de outras formas de capital, o capital social é inseparável da estrutura de relações estabelecidas entre os atores (Coleman, 1988). A característica principal do capital social em relação a outras formas (físico, cultural, humano), apontada tanto por Bourdieu quanto por Coleman, é a sua intangibilidade. Diferente do capital físico, que se desgasta com o seu consumo, o capital social é valorizado através de seu uso e de interações repetidas (McNaughton, 2000). Ele só existe na estrutura das relações sociais, que são as fontes do capital social. Ele atua também como um facilitador (*lubricant*) na difusão de informações e no fluxo de recursos aos agentes envolvidos na estrutura social (Anderson e Jack, 2002).

O autor de maior influência no debate atual sobre o capital social, no entanto, é sem dúvida nenhuma Robert Putnam, que se notabilizou após a publicação de “Comunidade e Democracia: a experiência da Itália Moderna” (*Making democracy work. Civic traditions in modern Italy*) em 1993. Essa obra apresenta os resultados de uma extensa pesquisa multidisciplinar, iniciada em 1970, cujo objetivo era compreender o modo como a política e o governo são influenciados pelas instituições e os fatores que condicionam o desempenho institucional. A questão básica que Putnam procura responder, contrastando os diferentes resultados produzidos pela descentralização política no Norte e Sul da Itália, é: por que o mesmo tipo de instituição exhibe desempenho diverso em contextos sociais distintos? Comparando historicamente as duas regiões, Putnam chega à conclusão de que o bom desempenho institucional do Norte da Itália deve-se principalmente a uma sociedade civil muito mais forte do que a do Sul, ou seja, à existência de uma 'comunidade cívica'.

Participação ativa dos cidadãos nos negócios públicos e igualdade política, embora extremamente importantes, não são suficientes por si sós para caracterizar uma comunidade cívica. É necessário ademais que exista solidariedade, confiança e tolerância nas relações dos cidadãos uns com os outros: "As relações de confiança

⁶ Essa é também a crítica formulada por Granovetter (1985) ao *homo economicus* neoclássico, o qual tem sua ação desprovida de relações sociais (*embeddedness*). Essa postura da teoria neoclássica, para Granovetter, impede que se enxergue a influência das organizações e das relações sociais na economia.

permitem à comunidade cívica superar mais facilmente o que os economistas chamam de 'oportunismo', no qual os interesses comuns não prevalecem porque o indivíduo, por desconfiança, prefere agir isoladamente e não coletivamente" (Putnam, 1993a, p. 103). Conforme definição de Putnam: “[O] capital social diz respeito a características da organização social, como confiança, normas e sistemas [de participação cívica], que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas.” (p. 177).

Putnam considera que embora a *confiança* não faça parte da definição do capital social é uma consequência deste, podendo ser tomada como *proxy* de sua existência. As normas compartilhadas, que podem ser enraizadas em parentesco, etnia, valores religiosos ou ideológicos, mas também em padrões de desempenho profissional e códigos comportamentais, reduzem a incerteza pois permitem aos atores prever o comportamento mútuo. Com isso, forma-se um circuito virtuoso pois “a própria cooperação gera confiança” (Putnam, 1993a, p. 180). No contexto de comunidades de pequeno porte e alta integração, a confiança nasce das interações face a face e da coesão existente entre seus membros. Já nas sociedades complexas, a confiança somente pode surgir em função da existência de regras de reciprocidade e de sistemas de participação cívica.

Bourdieu, Coleman e Putnam convergem ao afirmarem que o capital social representa um recurso ou ativo que, a exemplo do capital econômico, pode ser acumulado. Todavia, de modo diverso ao capital econômico, que tem um proprietário e cujos direitos são assegurados por lei, o capital social tem o caráter de bem público; somente pode ser acumulado mediante a manutenção e ampliação das relações sociais que ocorrem em nível da comunidade, a qual não tem nenhum reforço legal para reivindicar sua propriedade (Wall et alii, 1998; Offe, 2001). Embora converjam em relação às propriedades amplas do capital social, esses autores divergem em relação à dimensão enfatizada, bem como em relação à unidade social a qual se aplica o capital social e como este deveria ser medido. De acordo com McNaughton (2000), as razões para as diferenças decorrem dos problemas distintos que estão sob avaliação. O aumento dos retornos em educação derivados da posse de capital social é a preocupação de Coleman, enquanto Putnam busca explicar as diferenças nos desempenhos político e econômico de amplas regiões italianas. Bourdieu, por seu turno, salienta a importância do 'campo' (artístico, científico, e outros), ou seja, de que o tipo de capital social e a sua medida dependem daquilo que esteja sendo estudado como, por exemplo, o desempenho econômico de empresas ou as realizações educacionais dos indivíduos.

2.2. Determinantes do capital social

Coleman destaca que as relações sociais são importantes canais de informação, fornecendo bases para a ação. Mas a interação em si não gera necessariamente capital social, pois pode se constituir apenas em um meio para se obter informações. A existência de capital social requer que essa relação seja recorrente e embasada em normas e valores compartilhados pelos participantes. De acordo com Coleman, quando as normas em vigor são efetivas, elas tornam-se uma poderosa fonte de capital social. A norma prescritiva de que se deve renunciar ao auto-interesse, por exemplo, agindo em conformidade aos anseios da coletividade, é capaz de gerar capital social. Uma norma desse tipo, reforçada por apoio social, *status*, reconhecimento e outras recompensas não materiais, tem a capacidade de induzir pessoas a trabalharem pelo bem público. Em

alguns casos, as normas são internalizadas através de sua prática recorrente;⁷ em outras, são apoiadas por recompensas externas oferecidas às ações abnegadas, bem como pela desaprovação social que às vezes acompanha determinadas ações egoístas.

Assim, o capital social pode ser considerado como um recurso que gera benefícios para os indivíduos, tendo como fonte o relacionamento com outros. Se **A** faz algo para **B** e confia que **B** retribuirá no futuro, então **A** cria uma expectativa positiva em relação ao comportamento de **B** e, em **B**, gera a obrigação de retribuir **A**. Essa obrigação, conforme Coleman (1988, 1990), pode ser concebida como um crédito obtido por **A** para execução por **B**. Se **A** obtém um grande número desses créditos de uma série de pessoas com quem tem relações, pode-se, então, estabelecer uma analogia direta do capital social com o capital financeiro. Estas prestações de variadas espécies constituem um conjunto de créditos ao qual **A** lançaria mão em momentos de necessidade. Obviamente, se **A** tiver feito uma avaliação errônea acerca do comportamento de **B**, a retribuição pode não ocorrer.

Esta forma de geração de capital social depende de dois elementos fundamentais: um deles refere-se à **confiabilidade** existente no ambiente social, ou seja, a certeza de que as obrigações terão algum grau de retribuição; o outro se vincula à **extensão real das obrigações assumidas**. As estruturas sociais diferem nestas duas dimensões, enquanto os agentes no interior da mesma estrutura diferem na segunda dimensão (Coleman, 1990).

Essas diferenças tanto na confiabilidade do ambiente social quanto na extensão das obrigações assumidas deve-se a diversas razões. Uma delas é a existência de diferenças no grau de integração das comunidades. As regras de reciprocidade e de solidariedade são mais facilmente encontradas nos menores agregados sociais, tais como as pequenas comunidades. Além disso, existem diferenças culturais: em algumas culturas pode ser humilhante receber ajuda, em outras se encontra menor predisposição no envolvimento em ações conjuntas.

A idéia de que são os aspectos culturais os determinantes da confiança e do capital social é a posição defendida por Putnam. Para esse autor são os fatores culturais que explicam porque as sociedades se diferenciam em seus desempenhos econômicos e políticos. A existência de horizontalidade nas relações entre indivíduos, desenvolvidas de acordo com as particularidades locais através de uma tradição comunitária, determinaria a maior propensão para o envolvimento dos agentes em ações coletivas capazes, então, de potencializar o uso do capital material e do capital humano da coletividade. Ao contrário, relações hierárquicas calcadas em clientelismo, ausência de confiança, etc., inibiriam o engajamento cívico, levando a uma performance inferior.

Todavia, de acordo com Abu-El-Haj (1999), o corolário dessa ênfase excessiva em aspectos culturais na determinação da confiança e do capital social é de que relegaria os países e comunidades em atraso relativo a uma situação de baixo dinamismo econômico, sem maiores perspectivas de progresso, dada a incipiente presença de ações coletivas nesses locais. Uma posição que pode ser contraposta a essa visão culturalista é aquela defendida pelos neo-institucionalistas. Essa corrente liderada, entre outros, por Peter Evans (1995), atribui às políticas públicas uma fonte central de mudança social. Na ótica institucionalista o Estado seria, nessas sociedades atrasadas, o agente central capaz de mobilizar os recursos da comunidade e ser fonte de mudanças. Tem-se

⁷ Aqui se pode estabelecer um paralelo ao conceito de *habitus* de Bourdieu (1989, 1994) e sua concepção de ação desinteressada.

observado em alguns casos, que é a própria ação do Estado, quando dominado por oligarquias predatórias que privatizam o espaço público e se afastam das demandas sociais, que inibem ou destroem as ações comunitárias locais (Abu-El-Haj, 1999). O Estado (particularmente em âmbito local) ao deter legitimidade política é capaz de realizar a concertação social entre os agentes da comunidade e promover o bem-estar social.

Entre os principais efeitos econômicos e sociais mencionados na literatura associados à presença de capital social estão aqueles relacionados à redução de riscos e de custos de transação, à produção de bens públicos e na promoção de organizações de cunho social, de atores sociais engajados e de sociedades civis mais participativas (Durstun, 2000, p.7). Enfim existe consenso de que a presença de capital social traz benefícios à sociedade⁸, potencializando a aprendizagem, a mobilidade social, o desenvolvimento econômico e a vitalidade da comunidade (Wall et al., 1998). A sua existência facilita o acesso de empresas e de indivíduos a oportunidades e a iniciativas de ação cooperativa, seja em termos de relações de mercado mediante, por exemplo, o instituto da subcontratação, seja através da criação de instituições de apoio na prestação de serviços reais, de modo a manterem as empresas inovativas.

3. A Cooperação em Aglomerados Produtivos

A expressão arranjo produtivo local (APL) é empregada para representar uma forma de organização industrial cuja estrutura é constituída por um aglomerado de empresas – de um modo geral de pequeno e médio porte – localizadas territorialmente e relacionadas entre si por uma miúda divisão do trabalho. A pequena dimensão dos estabelecimentos indicaria a pouca presença de barreiras à entrada seja de capital, de conhecimento técnico, ou de outra natureza qualquer. O aglomerado caracteriza-se por apresentar um produto representativo, em torno do qual se desenvolvem atividades subsidiárias a montante e a jusante. Afora os ramos produtivos, faz parte também do arranjo uma institucionalidade constituída por associações empresariais, sindicatos, organizações fornecedoras de serviços reais, governo local, além de se poderem encontrar, ainda, normas, cultura e valores que dão identidade específica ao local.

Na literatura, a denominação 'arranjo produtivo local' está associada aos estudos sobre *clusters* e distritos industriais⁹ realizados principalmente por economistas italianos¹⁰ (Becattini, 1990; Bagnasco, 1999, e outros) para estudar o desenvolvimento daquele país a partir dos anos de 1970. Contudo, convém observar que *clusters* e distritos industriais são formas da organização produtiva cujas manifestações apresentam caráter

⁸ Portes e Landolt (1996) mencionam também os efeitos negativos que podem ser produzidos pela 'comunidade': as restrições impostas à liberdade e à iniciativa individual, levando ao conformismo. De acordo com os autores, em pequenas cidades em que todos se conhecem é possível comprar a crédito na loja da esquina. Contudo, as pequenas comunidades às vezes são asfixiantes para os espíritos independentes e empreendedores, que acabam buscando a liberdade propiciada em cidades maiores e grandes centros urbanos.

⁹ A idéia de distrito industrial, como forma de organizar a atividade econômica, remonta a Alfred Marshall (1842-1924) que em seus *Princípios*, publicado em 1890, incluiu um capítulo – o décimo do Livro IV – onde discute as vantagens da existência de pequenas empresas aglomeradas em certas localidades. Note-se, contudo, que esse é o período em que, de acordo com Chandler (1959), se consolida a grande empresa na estrutura industrial norte-americana, tornando-se paradigma como forma organizacional da produção.

¹⁰ Um estudo clássico sobre o assunto, desenvolvido por pesquisadores americanos, é o de Piore e Sabel (1984).

histórico, resultante de entrelaçamento de ambiente econômico, de elementos culturais e de relações sociais particulares, ou seja, apresentando características associadas à história do território sob o qual se desenvolvem. Por isso, ao se estudar situações concretas, observa-se uma variedade de configurações, decorrentes da presença mais ou menos desenvolvida daqueles atributos – de tipo ideal – que informam a organização industrial (Pannicia, 1998). Assim, encontram-se aglomerados constituídos apenas por empresas de pequeno porte, enquanto em outros convivem um *mix* de pequenas, médias e grandes empresas. Uns têm forte presença no mercado internacional, enquanto em outros o envolvimento dos agentes em ações cooperativas é mais restrito. Igualmente, as estratégias de adaptação à concorrência internacional não seguem um único caminho. Segundo Sengenberger e Pyke (1991) há a chamada '*low road*' ('via inferior'), caracterizada por competitividade de tipo espúria, baseada em baixos salários e flexibilidade do mercado de trabalho; e a denominada '*high road*' ('via superior') que tem seu desempenho alicerçado em inovações e maior eficiência produtiva. Ainda no caso em que se utiliza o nível tecnológico como característica de aglomerados, é possível encontrá-los apresentando baixo, médio e alto nível de desenvolvimento de tecnologia (UNCTAD, 1998).

Essa variedade de situações mostra que o conceito de distrito industrial não se apresenta como uma categoria analítica acabada, capaz de ser empregada sem ambigüidades para entender a dinâmica setorial de atividades econômicas reais (McNaughton, 2000).¹¹ A base do 'conceito' está assentada mais em experiências empíricas do que em construtos teóricos gerais (Bianchi, 1998). Ao se estudar um caso concreto, identifica-se determinadas características da organização industrial dessa atividade – que se supõe estarem correlacionadas com o seu sucesso competitivo – e a partir daí passa-se a utilizá-las como guia na identificação de atributos estruturais de outros setores produtivos. Por exemplo, o povoamento por micro e pequenas empresas em cooperação e com forte presença no mercado internacional dos distritos italianos passou a ser *benchmark* nos estudos empíricos de outros setores e localidades. As expressões, então em uso, de APLs, *clusters*, distritos industriais, entre outras, buscam individualmente privilegiar algumas propriedades que, por suposto, explicam a dinâmica produtiva. Mas não é incomum, também, que esses termos sejam empregados intercambiavelmente,¹² na medida em que buscam associar algum atributo de desempenho ao aglomerado de empresas localizadas em proximidade espacial, que simultaneamente cooperam e concorrem entre si. Enfim, em que pese nuances conceituais, o ponto a se enfatizar é que o aglomerado de empresas e não só a grande empresa integrada passa a ser uma categoria relevante na geração de dinamismo econômico, constituindo-se também em alternativa de organização industrial ao conjunto de empresas atomizadas em competição.

¹¹ Altenburg e Meyer-Stamer (1999), concordam também com aqueles que consideram que não há uma definição de *cluster* industrial que seja amplamente aceita, pois o termo é aplicado para uma variedade de arranjos empresariais. Segundo os autores, os *clusters* deveriam ser vistos como sistemas dinâmicos, em constante mutação, e com trajetórias específicas de desenvolvimento. Isto os leva a sugerir o estabelecimento de uma tipologia capaz de ajudar no estabelecimento de políticas públicas que contemplem as especificidades de arranjos particulares evitando-se, assim, os erros de generalizações. Já, Amin e Robins (1990) foram mais radicais, questionando a idéia – considerada por eles idealizada e otimista – defendida por adeptos dos distritos, de que essa forma de organização industrial seria um novo caminho para a regeneração das economias em direção a uma nova aurora de acumulação. Para eles a dinâmica dos processos de reestruturação apresentam-se contraditórios e divergentes, não se podendo colocá-los de maneira simplista como uma ruptura radical com o passado.

¹² É o caso deste trabalho.

Para que o aglomerado de empresas prospere é necessário que haja a presença de intermediários sociais que façam aquela coordenação que o mercado por si só é incapaz de realizar. De acordo com Dei Ottati (2002), no distrito as diferentes especializações entre os agentes, associadas a mudanças constantes na demanda, geram assimetrias de informações, expondo os partícipes ao risco do oportunismo e, conseqüentemente, inibindo comportamentos cooperativos.

A cooperação entre agentes na economia decorre da necessidade de coordenação de recursos e informações, os quais são separados no curso do processo de especialização do trabalho e que junto com a mudança tecnológica são as fontes básicas do crescimento econômico (Piore, 2001). Para que o aumento de produtividade decorrente da divisão do trabalho seja efetivo é necessário que as partes sejam integradas através de algum mecanismo. Historicamente, sob o capitalismo, a coordenação tem sido feita pelo mercado, de maneira impessoal, ou internamente pela grande empresa.¹³ No primeiro caso, as informações relevantes para os agentes, que atuam de forma anônima na busca do auto-interesse, são obtidas através do sistema de preços os quais desempenham o papel de sinalizadores, indicando de forma clara e sem ambigüidades as necessidades de alocação de recursos: um tipo de Código Morse, segundo Piore (2001).

Na grande empresa o produto final é obtido mediante processo de trabalho que ocorre no interior da fábrica. A divisão do trabalho e as informações necessárias à produção são coordenadas de maneira hierárquica através de normas burocráticas estabelecidas pela gerência. Essas normas também desempenham um papel semelhante ao sistema de preços, sendo transmitidas em uma linguagem compreensível (Piore, 2001)..

Uma terceira forma de coordenação é feita em aglomerados de empresas em proximidade geográfica – distritos, *clusters*, APLs, e outros – onde o produto final é obtido mediante divisão de trabalho entre empresas independentes, especializadas em distintas fases do ciclo de produção. Uma das particularidades desse tipo de organização industrial é de que o sistema de preços sozinho é insuficiente para transmitir o conjunto de informações necessárias para o sucesso da atividade. O desenvolvimento de inovações que o aglomerado precisa para se adaptar às mudanças de mercado exige, no dizer de Piore (2001), uma linguagem especial, um tipo de linguagem real. Esta tarefa caberia a intermediários sociais que transmitiriam as informações relevantes, indicariam oportunidades, facilitariam o acesso a bens públicos, entre outros. Isto permitiria que estabelecimentos de pequeno porte superassem deficiências pois, como se sabe, devido às suas escalas reduzidas não têm condições suficientes em âmbito individual de absorver, adaptar ou desenvolver inovações capazes de lhes garantir sobrevivência e competitividade nos mercados. É necessário, então, que forças (instituições) externas às empresas sejam criadas para superar essas restrições. O estabelecimento de um marco institucional com essa finalidade pode ser fruto tanto de movimentos cooperativos entre agentes pertencentes ao aglomerado, quanto de iniciativas de governos em seus distintos âmbitos (You, 1994).

Para Sengenberger (1988) há uma racionalidade tanto econômica quanto política para que as pequenas empresas se congreguem, associem e cooperem.

A *rationale* econômica é baseada nos ganhos em economias de escala através de empreendimentos comuns, bem como no desenvolvimento e na utilização de recursos pelo conjunto de firmas. Os padrões de eficiência podem ser melhorados mediante a compra associada e o compartilhamento

¹³ O Estado pode também produzir bens e serviços. Mas isso, no caso, não difere muito da grande empresa, dado que as informações fluem no interior da organização.

de energia, matérias-primas, ferramentas, equipamentos, espaço físico, assim como em funções empresariais tais como P&D, *design*, treinamento, financiamento, distribuição, exportação, etc. Vários termos como ‘sinergia’ [*sinergy*] e ‘redes’ [*networks*] têm sido usados para descrever os mecanismos e os efeitos econômicos da cooperação, os quais permitem aos empreendimentos de pequena escala obter economias similares àquelas que as grandes firmas alcançam internamente (...). Associando-se e cooperando umas com as outras, as pequenas empresas podem aumentar consideravelmente o seu peso político e alcançar alguma capacidade de manobra ‘estratégica’, a qual normalmente as grandes empresas possuem. Como grupo elas não são mais a *quantité négligeable* das pequenas firmas isoladas, e elas têm, assim, um poder de barganha mais favorável *vis-à-vis* o governo e a administração local (p. 256).

A cooperação no interior do aglomerado permite, então, às pequenas empresas atingirem eficiência e flexibilidade, obtidas mediante a especialização em fases do processo de produção e pelo inter-relacionamento entre as unidades produtivas, e dessas com o ambiente local. De acordo com Sengenberger e Pyke (1991) o aglomerado retira sua competitividade da forma como se organiza, ao invés de se basear em vantagem comparativa proveniente da dotação de algum recurso de baixo custo.

Um aglomerado de empresas em si, como já mencionado, não leva necessariamente à cooperação.¹⁴ É necessária a existência de uma estrutura de relacionamentos entre os agentes envolvidos na produção local. Contudo, o relacionamento é uma condição necessária, mas não suficiente para que ocorra a cooperação. É preciso que elas estejam assentadas em um enraizamento (*embeddedness*) no local,¹⁵ aonde os agentes compartilhem história, normas e valores comuns, facilitando o desenvolvimento de capital social e funcionando como um anteparo, um controle, a comportamentos oportunistas ou mal-intencionados. Nesse ambiente, a conduta dos indivíduos, segundo Putnam (1993b), é oposta àquela dos fazendeiros da parábola de David Hume (1711-1776), pois sabem que a cooperação é o caminho para se alcançar o sucesso econômico.

A idéia de que o sucesso dos distritos está associado ao enraizamento local tem levado à formulação de políticas públicas que buscam adensar os elos entre as firmas locais mediante a formação de redes de empresas (McNaughton, 2000). Essas redes são oriundas, de um modo geral, de ações ou programas estabelecidos por governos ou por intermediários sociais, pois está subentendido que pequenas empresas tendem a subinvestir em relações cooperativas. Os motivos para o baixo nível de cooperação encontrado junto a pequenos estabelecimentos são variados. McNaughton (2000) menciona estudos que identificam como fonte de restrições ao engajamento em ações conjuntas o receio da perda de independência dos empresários, a pouca disponibilidade

¹⁴ É a ligação de especialização e cooperação existente entre empresas que compõem o distrito que distingue esse arranjo daquelas aglomerações de estabelecimentos que atuam em um mesmo ramo industrial em determinada localidade – que no caso do distrito, segundo Becattini (1990), compreende também ramos auxiliares –, mas agem de modo individual. Uma população acidental de pequenas empresas em um espaço geográfico delimitado, não caracteriza por si só um distrito industrial. Igualmente, um agrupamento de pequenas empresas subordinadas a uma grande firma através do mecanismo de subcontratação – como no caso das práticas de subcontratação existentes na organização industrial japonesa (Aoki, 1988) – não identifica um distrito, pois nesse caso a cooperação e a divisão do trabalho são comandadas pela grande empresa e não decorrem de elos culturais e/ou comunitários entre empresas existentes na região (Becattini, 1990 e 1999).

¹⁵ Na medida em que o enraizamento é idiossincrático ao local, distritos de diferentes locais apresentam nuances próprias, contribuindo assim para a variabilidade nas formas de organização dessas configurações (McNaughton, 2000; Paniccia, 1998).

de tempo em decorrência de seu envolvimento em problemas burocráticos diários, o potencial aberto para a perda de controle de informações ao se proporcionar o acesso de concorrentes a seus conhecimentos internos, entre outros. Por isso, não basta a existência de uma estrutura de relacionamentos entre os agentes de uma determinada comunidade. É necessário que o enraizamento (*embeddedness*) daí decorrente forneça ou permita o acesso aos recursos que, ao fim e ao cabo, irão alavancar a performance do aglomerado.

Convém mencionar, contudo, que os agentes pertencentes ao arranjo produtivo não necessariamente estabelecem relações de todos com todos, bem como é distinta a frequência dessas relações. A forma de inserção da empresa na rede ou no aglomerado é variada e fator importante de seu desempenho competitivo. Podem-se encontrar pequenas empresas independentes, realizando o ciclo completo da manufatura de um determinado produto; as que atuam na concepção do bem final e a sua comercialização no mercado, subcontratando as fases do ciclo de produção; aquelas que executam, então, essas fases de forma especializada mediante o instituto da subcontratação, conhecidas como *stage firms*; e outras que produzem partes ou componentes do bem final. Junto a essas empresas fazem parte ainda do aglomerado, aquelas pertencentes aos ramos subsidiários a montante e a jusante àquele do produto principal: fornecedores de matérias-primas, varejistas, produtores de máquinas e equipamentos, etc.

Importa mencionar, contudo, que a convivência de empresas em distritos, não significa a ausência de concorrência. Ao contrário, a competição é intensa horizontalmente, ou seja, entre as empresas que produzem o mesmo produto ou exercem a mesma atividade (Richardson, 1972). O auto-interesse não é algo mal visto e renegado, apenas deve estar subordinado às necessidades mais gerais da comunidade (Putnam et al., 1993a; Putnam, 1993b). A violação às regras de condutas que são aceitas no distrito implica em penalidades morais, isolando os transgressores. O controle social é feito não pelo Estado, como no Leviatã de Thomas Hobbes (1588-1679), mas pelos próprios indivíduos em comunidade.

O atributo do produto no qual o aglomerado baseia sua competitividade constitui-se em um elemento condicionante ao tipo de cooperação que se estabelecerá entre os agentes. Deve-se ter presente que mesmo em APLs, as empresas têm por objetivo a obtenção de ganhos pecuniários, de modo que se posicionar de maneira favorável no mercado, ou de pelo menos se manter ao nível dos concorrentes, fazem parte de suas estratégias individuais. Assim, o padrão de competição (Ferraz, Kupfer, Haguenaue, 1996; Possas, 1999) estabelecido nos mercados de atuação das empresas do aglomerado irá influir no tipo de cooperação em que estão dispostas a se envolver. É de se esperar que naqueles fatores de competitividade aos quais se pode ter acesso via mercado ou através de esforço próprio, a atuação ocorrerá de forma individual. Naquelas situações, ao contrário, em que a atuação atomizada é insuficiente para alcançar competitividade, então ações conjuntas para superar as restrições podem ser observadas, mesmo que os benefícios sejam também de alcance de concorrentes. Esse é um aspecto importante para, inclusive, dirimir possíveis dúvidas ou mal-interpretações. Ações que requeiram envolvimento cooperativo, mas que não resultem diretamente no fortalecimento da posição no mercado no atributo em que se concorre têm poucas chances de sucesso, a menos que ocorra consenso entre os agentes de que pressões competitivas externas indiquem um ajuste em direção à capacitação em um novo fator de competitividade.

No interior do distrito haveria, então, um *mix* de cooperação e competição. A cooperação minimizaria as deficiências de escala, contribuiria para a redução de riscos e

de custos de transação, facilitaria o fluxo de recursos, manteria a capacidade inovativa do aglomerado e daria novas oportunidades. A competição, por sua vez, daria dinamismo ao distrito, fortalecendo a competitividade de suas empresas mediante a difusão de melhores práticas produtivas.

O ponto, então, é identificar em arranjos produtivos aqueles fatores que inibem ou estimulem a ação cooperativa. *Mutatis mutandis* poder-se-ia parafrasear Putnam e perguntar por que a cooperação é mais intensa em alguns aglomerados que em outros?

4. Considerações Finais

As transformações econômicas ocorridas em âmbito internacional nas décadas finais do século 20 alteraram a agenda de pesquisa em economia. Nas áreas de inovação e organização industrial, conceitos como os de progresso técnico e de *clusters*, distritos industriais e arranjos produtivos locais passaram a freqüentar modelos de análise para entender a mudança estrutural e o crescimento econômico. Igualmente, relações sociais e instituições são consideradas como tendo efeitos sobre a atividade econômica, além do mecanismo de preços. Noções de capital social – conquanto controversas – são avaliadas como sendo importantes na geração de benefícios econômicos para empresas, indivíduos e comunidade. As instituições e relações sociais existentes em arranjos produtivos locais são capazes de facilitar a coordenação e o envolvimento dos agentes em ações cooperativas que levem a um desempenho econômico superior.

A aplicação do conceito de capital social a arranjos produtivos locais requer, então, que se considerem as especificidades dessa unidade de análise, enquanto vinculada ao desempenho competitivo. Do ponto de vista metodológico, a tarefa consistiria em se identificar os elementos estruturais do arranjo, o seu padrão de competição e as delimitações dos vínculos sociais e de mercado – bem como de seus determinantes – capazes de serem associados aos níveis e direção da cooperação observada em aglomerados produtivos.

Referências bibliográficas

- Abu-El-Haj, Jawdat (1999) 'O debate em torno do capital social: uma revisão crítica'. *BIB*, Rio de Janeiro, n. 47, 1º semestre, pp. 65-79.
- Altenburg, Tilman e Meyer-Stamer, Jörg (1999) 'How to promote clusters: policy experiences from Latin America'. *World Development*, v. 27, n. 9, pp. 1693-1713.
- Amin, A. e Robins, K. (1990) 'The re-emergence of regional economies? The mythical geography of flexible accumulation'. *Environment and Planning D: Society and Space*, vol. 8, pp. 7-34.
- Anderson, Alistar R. e Jack, Sarah L. (2002) 'The articulation of social capital in entrepreneurial networks: a glue or a lubricant?'. *Entrepreneurship & Regional Development*, 14, pp. 193-210.
- Aoki, Masahiko (1988) *La estructura de la economía japonesa*. México: Fondo de Cultura Económica, (Publicação original de 1988, com textos selecionados e revistos pelo autor para a edição em espanhol), 1990.

- Bagnasco, Arnaldo (1999) 'Desenvolvimento regional, sociedade local e economia difusa'. In: Urani, André et al. (orgs.) *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos*. Rio de Janeiro: DP&A.
- Becattini, Giacomo (1990) 'The Marshallian industrial district as a socio-economic notion'. In: Pyke, F.; Becattini, G. e Sengenberger, W. (eds.) *Industrial Districts and Inter-Firm Co-Operation in Italy*. International Institute for Labour Studies. Geneva, 2nd impression, 1992.
- Becattini, Giacomo (1999) 'Os Distritos Industriais na Itália'. In: Urani, André et al. (orgs.) *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A.
- Bourdieu, Pierre (1989) *O Poder Simbólico*. Lisboa: Difel.
- Bourdieu, Pierre (1994) *Razões práticas: sobre a teoria da ação*. Campinas: Papirus, 1996.
- Bourdieu, Pierre (1980) 'O capital social – notas provisórias'. In: Nogueira, M. A. e A. Catani (orgs.) *Pierre Bourdieu: escritos de educação*. Capítulo III. Petrópolis, RJ: Vozes, 1998.
- Chandler, Alfred (1959) 'Os primórdios da 'grande empresa' na indústria norte-americana'. In: MacCraw, Thomas K. (Org.) *Alfred Chandler: ensaios para uma teoria histórica da grande empresa*. Publicado originalmente pela Harvard Business School Press em 1988. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas, 1998.
- Coleman, James S. (1988) 'Social capital in the creation of human capital'. *American Journal of Sociology*, 94 (Supplement), pp. 95-120.
- Coleman, James S. (1990) *Foundations of social theory*. Cambridge. Mass./London, UK.
- Costa, Beatriz Morem da (2004) *Capital Social e Organizações do Terceiro Setor em Porto Alegre*. Porto Alegre. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Instituto de Filosofia e Ciências Humanas. Tese de doutorado em Sociologia. 245 f.
- Durston, J. (2000) *Que es el capital social comunitario?* Santiago de Chile: Naciones Unidas/Comisión Económica para la América Latina y el Caribe. División de Desarrollo Social. Serie Políticas Sociais.
- Evans, Peter (1995) *Autonomia e Parceria: Estados e Transformação Industrial*. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2004.
- Ferraz, J.C., Kupfer, D. e Haguenuer, L. (1996) *Made in Brazil: desafios competitivos para a indústria*. Rio de Janeiro: Campus.
- Granovetter, Mark (1985) 'Economic action and social structure: the problem of embeddedness'. In: Granovetter, M. e Swedberg, R. (eds.) *The Sociology of Economic Life*. 2 ed. Oxford: Westview Press, 2001, pp. 51-76.
- McNaughton, Rod B. (2000) 'Industrial districts and social capital', In: Green, M. B. e McNaughton, R. B. (eds.) *Industrial Networks and Proximity*. Aldeshort-UK: Ashgate, 2000.

- Narayan, D. (1999) *Bonds and bridges: social capital and poverty*. Poverty Group, PREM, World Bank. Washington, DC.
- Offe, K. (2002) *Social capital: theoretical issues*. Disponível em: <http://www.worldbank.org/wdr/2001/wkshppapers/berlin/offe.pdf>. Acessado em 2002.
- Paniccia, Ivana (1998) 'One, a hundred, thousands of industrial districts. Organizational variety in local networks of small and medium-sized enterprises'. *Organization Studies*, 19/4: 667-699.
- Portes, A. (1998) 'Social capital: origins and applications'. *Annual Review of Sociology*, 24: 1-24.
- Portes, A. e Landoldt, P. (1996) 'Unsolved mysteries: the Tocqueville files II'. *The American Prospect*, vo. 7, n.26, may-june
- Piore, Michael J. (2001) 'The emergence role of social intermediaries in the new economy'. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 72:3, pp. 339-350.
- Piore, Michael J. e Sabel, Charles F. (1984) *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. New York: Basic Books.
- Possas, Silvia (1999) *Concorrência e Competitividade*. Notas sobre estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista. São Paulo: Editora Hucitec.
- Putnam, Robert D. (1993a) *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1996
- Putnam, Robert D. (1993b) 'The prosperous community: social capital and public life'. *The American Prospect*, n. 13, Spring.
- Richardson, G. B. (1972) 'The Organization of Industry'. *The Economic Journal*. pp. 883-896, September.
- Sengenberger, Werner. (1988) 'Economic and social perspectives of small enterprises'. *Labour and Society*, vol. 13, n.3, July.
- UNCTAD (1998) 'Promoting and sustaining SMEs clusters and networks for development'. United Nations Conference on Trade and Development, Trade and Development Board. Expert Meeting on Clustering and Networking for SME Development. Geneva, 2-4 September. TD/B/COM.3/EM.5/2.
- Wall, E.; Ferrazi, G. e Schryer, F. (1998) 'Getting the goods on capital social'. *Rural Sociology*, 63(2), pp. 300-322.
- Woolcock, Michael (2001) 'La importancia del capital social para comprender los resultados económicos y sociales'. Disponível em: <http://poverty.worldbank.org/libray/view/13031>. Acesso em 19.08.2003.
- You, Jong-Il (1994) 'Competition and co-operation? toward understanding industrial districts'. *Review of Political Economy*, 6.3, pp. 259-278.