

UNIVERSIDADE ESTÁCIO DE SÁ

LEVI NAZARETH DE AMORIM

**A ARTICULAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS PARA PROMOÇÃO
E FORTALECIMENTO DO CAPITAL SOCIAL: UM ESTUDO DA
CONFIGURAÇÃO PRODUTIVA LOCAL DO SETOR DE CONFECÇÃO DE SÃO
GONÇALO (RJ).**

Rio de Janeiro

2007

LEVI NAZARETH DE AMORIM

**A ARTICULAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS PARA PROMOÇÃO
E FORTALECIMENTO DO CAPITAL SOCIAL: UM ESTUDO DA
CONFIGURAÇÃO PRODUTIVA LOCAL DO SETOR DE CONFECÇÃO DE SÃO
GONÇALO (RJ).**

**Dissertação apresentada à Universidade
Estácio de Sá como requisito parcial para a
obtenção do grau de Mestre em
Administração e Desenvolvimento
Empresarial.**

ORIENTADOR: Prof. Dr. Luiz Martins de Melo.

Rio de Janeiro

2007

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

A 524 Amorim, Levi Nazareth de

A articulação das micro e pequenas empresas para a promoção e fortalecimento do capital social: um estudo da Configuração Produtiva Local do setor de confecção de São Gonçalo (RJ). / Levi Nazareth de Amorim. – Rio de Janeiro, 2007.

122 f.

Dissertação (Mestrado em Administração e Desenvolvimento Empresarial) - Universidade Estácio de Sá, Rio de Janeiro, 2007.

1.Capital Social (Sociologia) 2.Micro e pequenas empresas. 3.São Gonçalo (RJ).

I.Título

CDD306.3



**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
ADMINISTRAÇÃO E DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL**

A dissertação

***A ARTICULAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS PARA PROMOÇÃO E
FORTALECIMENTO DO CAPITAL SOCIAL: UM ESTUDO DA CONFIGURAÇÃO
PRODUTIVA LOCAL DO SETOR DE CONFECCÃO DE SÃO GONÇALO/RJ***

elaborada por


LEVI NAZARETH DE AMORIM

e aprovada por todos os membros da Banca Examinadora foi aceita pelo Curso de Mestrado Profissional em Administração e Desenvolvimento Empresarial como requisito parcial à obtenção do título de

MESTRE EM ADMINISTRAÇÃO E DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

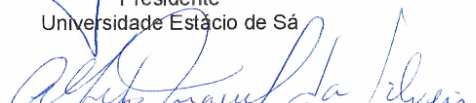
Rio de Janeiro, 27 de fevereiro de 2007.

BANCA EXAMINADORA



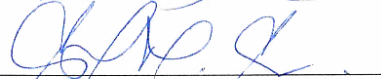
Prof. Dr. Luiz Martins de Melo
Presidente

Universidade Estácio de Sá



Prof. Dr. Alfredo Maciel da Silveira

Universidade Estácio de Sá



Prof. Dr. Carlos Alberto Nunes Cosenza

Universidade Federal do Rio de Janeiro

RESUMO

A literatura sobre aglomerações de empresas tem demonstrado que em ambientes locais cooperativos e sinérgicos as micro e pequenas empresas criam condições para superar barreiras ao seu crescimento. Destaca-se que as características dos vínculos estabelecidos entre as empresas e entre essas e demais agentes envolvidos, são essenciais. O objetivo desta dissertação é identificar, no sistema de relações das micro e pequenas empresas da Configuração Produtiva Local do setor de confecção do município de São Gonçalo (RJ), as características que facilitam ou dificultam a promoção e o fortalecimento do capital social da região. Inicialmente, estudam-se os aspectos contextuais, a fim de entender as mudanças e o atual cenário de atuação das micro e pequenas empresas. Em seguida examina-se a origem, conceitos, tipos e elementos essenciais dos aglomerados produtivos locais em geral, com a finalidade de compreender esta dinâmica de atuação para as micro e pequenas empresas. Estuda-se, ainda, o capital social, notadamente seus elementos básicos, benefícios e algumas de suas variáveis comportamentais. A metodologia adotada foi qualitativa, realizada através de entrevistas estruturadas junto a trinta e quatro micro e pequenos empresários que atuam na Configuração Produtiva Local em estudo. A seleção dos entrevistados foi realizada segundo a estratégia de amostra por acessibilidade. Os resultados revelam que os vínculos estabelecidos entre as micro e pequenas empresas são frágeis e inconstantes, quando existentes. A carência das características investigadas - confiança, cooperação, capacidade de compartilhar/trocar informações, trabalho em equipe, normas e sistema de participação cívica – dificultam a promoção e o fortalecimento do capital social na região. As conclusões apontam para a necessidade de ações conjuntas para desenvolver essas características de modo a se promover e fortalecer o capital social da região.

Palavras-chave: Capital Social. Micro e Pequenas Empresas. Aglomerados Produtivos Locais. São Gonçalo (RJ).

ABSTRACT

Literature about agglomeration of companies has demonstrated that micro and small companies in cooperative and synergic environments bring up conditions to overcome obstacles to their growth. The characteristics of links established among the companies themselves, and among them and other agents involved in the process are essential. The aim of this thesis is to identify, inside the relation system of micro and small companies of the Local Productive Configuration of confection sector of São Gonçalo city (RJ), the characteristics that make it easier or more difficult the promotion and the strengthening of the local social capital. At first, the context aspects are studied aiming to understand the changes and the present context of micro and small companies' performance. Then, the origin, the concepts, the types and the principal elements of local productive agglomerations, on the whole, are analysed. This analysis aims to understand micro and small companies dynamic performance. Still, the social capital; specially its basic elements, benefits and some of its behavior variables are studied. The methodology adopted was the qualitative one, accomplished through structured interviews with thirty-four micro and small entrepreneurs that act in the Local Productive Configuration studied. The interviewed selection was made through the sample. The results reveal that links established between micro and small companies are fragile and inconstant, once they exist. The lack of the characteristics investigated – trust, cooperation, capacity of share/change information, team work, rules and civic participation system – makes it difficult to promotion and strengthen the local social capital. Conclusions point to the necessity of joint actions to develop these characteristics aiming to promote and strengthen the local social capital.

Key words: Social capital. Micro and Small Companies. Local Productive Agglomerations. Local Companies network.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Tabela 01	Classificação das empresas por porte.....	17
Quadro 01	Tipologias de aglomerações produtivas locais.....	27
Quadro 02	Aspectos comuns das abordagens dos aglomerados produtivos locais.....	30
Tabela 02	Grau de participação cívica das MEPES.....	68
Gráfico 01	Grau de participação cívica das MEPES.....	68
Tabela 03	Percentual representativo dos benefícios esperados.....	73
Gráfico 02	Percentual representativo dos benefícios esperados.....	74
Tabela 04	Grau de confiança, cooperação e habilidade para trabalhar em equipe.....	76
Gráfico 03	Grau de confiança, cooperação e habilidade para trabalhar em equipe.....	77
Tabela 05	Grau da auto-avaliação da confiança, cooperação e habilidade para trabalhar em equipe.....	80
Gráfico 04	Grau da auto-avaliação da confiança, cooperação e habilidade para trabalhar em equipe.....	81
Tabela 06	Grau representativo da capacidade de trocar informações.....	83
Gráfico 05	Grau representativo da capacidade de trocar informações.....	83
Tabela 07	Grau representativo do compartilhamento de informações.....	84
Gráfico 06	Grau representativo do compartilhamento de informações.....	84
Tabela 08	Percentual representativo da existência de regras sociais.....	87
Gráfico 07	Percentual representativo da existência de regras sociais.....	87

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

APL – Arranjo Produtivo Local

CPL – Configuração Produtiva Local

GEI – Grupo de Economia da Inovação

GEM – Global Entrepreneurshi Monitor

FUBRA – Fundação Universitária de Brasília

IE – Instituto de Economia

MEPES – Micros e Pequenas Empresas

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa

SENAI - Serviço Nacional de Apoio à Indústria

SESI - Serviço Social da Indústria

UFRJ – Universidade Federal do Rio de Janeiro

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	10
1.1. OBJETIVOS.....	15
1.1.1 Objetivo Final.....	15
1.1.2 Objetivos Intermediários.....	15
1.2. IMPORTÂNCIA DO ESTUDO.....	16
1.3. DELIMITAÇÃO DO ESTUDO.....	16
2. REFERENCIAL TEÓRICO.....	18
2.1. ASPECTOS CONTEXTUAIS.....	18
2.2. AGLOMERADOS PRODUTIVOS LOCAIS – ORIGEM E EVOLUÇÃO DOS ESTUDOS.....	23
2.3. ASPECTOS CONCEITUAIS E TIPOS DE AGLOMERADOS PRODUTIVOS LOCAIS.....	26
2.4. AGLOMERADOS PRODUTIVOS LOCAIS – ELEMENTOS ESSENCIAIS.....	31
2.5. CAPITAL SOCIAL.....	44
2.5.1. Conceito e benefícios.....	44
2.5.2. Confiança.....	48
2.5.3. Regras Sociais e Sistemas de participação cívica.....	51
2.5.4. Capital Social e Aglomerações produtivas.....	55

3. METODOLOGIA.....	58
3.1. TIPO DE PESQUISA.....	58
3.2. DEFINIÇÃO DA ÁREA DO ESTUDO E DOS PARTICIPANTES.....	60
3.3. INSTRUMENTOS DE COLETA DE DADOS.....	61
3.4. TRATAMENTO DOS DADOS.....	64
3.5. LIMITAÇÕES DO MÉTODO.....	64
4. RESULTADOS DA PESQUISA.....	66
4.1. CARACTERÍSTICAS GERAIS.....	67
4.2. SISTEMAS DE PARTICIPAÇÃO CÍVICA.....	68
4.2.1. Barreiras à participação cívica.....	70
4.2.2. Benefícios esperados.....	73
4.3. CONFIANÇA, COOPERAÇÃO E TRABALHO EM EQUIPE.....	76
4.4. AUTO-AVALIAÇÃO DA CONFIANÇA, COOPERAÇÃO E TRABALHO EM EQUIPE.....	80
4.5. SISTEMAS DE TROCA E COMPARTILHAMENTO DE INFORMAÇÕES.....	82
4.6. REGRAS SOCIAIS.....	87
5. CONCLUSÃO.....	90
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	96
APÊNDICE A - Roteiro da Entrevista.....	101
APÊNDICE B - Resultados das entrevistas efetuadas junto aos sujeitos da pesquisa.....	106

1 INTRODUÇÃO

As Micro e Pequenas Empresas (MEPES) brasileiras representam a maior parte do total de empresas existentes no país, possuindo forte poder de representatividade na geração de empregos e na formação da renda nacional. A quantidade crescente de MEPES exhibe o potencial que as mesmas possuem para o desenvolvimento econômico nacional, a geração de empregos e renda e o equilíbrio de sua distribuição. Números do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), com base no Boletim Estatístico de Micro e Pequenas Empresas (2005), apontam para o período compreendido entre os anos de 1996/2002 uma expressiva evolução de 4.800.000 novos empregos gerados nas MEPES, contra 1.100.000 nas médias e grandes empresas. Importante destacar que o expressivo crescimento observado na atividade empreendedora não ocorre somente no Brasil. Pesquisas realizadas pela GEM-Global Entrepreneurshi Monitor (2005), relativas aos anos de 2001 a 2005, mostram o Brasil na sétima posição entre os países mais empreendedores do mundo (entre os pesquisados).

Contudo, o potencial das MEPES nem sempre pode ser aproveitado devido a algumas limitações das mesmas. As MEPES enfrentam, por exemplo, dificuldades de acesso a crédito tanto para investimento quanto para capital de giro; possuem menos recursos e menor influência sobre o ambiente externo; enfrentam problemas que incluem a pequena escala de compras e de produção; o menor volume de vendas e barreiras de mercado, resultando em uma taxa de mortalidade expressivamente maior do que as das médias e grandes empresas.

A pesquisa concluída pelo SEBRAE, no primeiro semestre de 2004, com o título de “Fatores Condicionantes e Taxas de Mortalidade de Empresas no Brasil” (2004), aponta que, de cada dez MEPES que foram legalmente constituídas no ano 2000, seis encerraram suas atividades antes de completarem quatro anos de vida. Segundo a mesma pesquisa, os principais fatores responsáveis por esta alta taxa de mortalidade são: falta de conhecimentos gerenciais; descontrole de fluxo de caixa; alto endividamento e falha no planejamento inicial. De acordo com entrevista dada por Gianni ao FinanceOne Economia (2006), “morte de microempresas jovens acontece em todo o mundo, mas nos países desenvolvidos esta taxa varia entre 20% e no máximo 40%”. Nesse sentido, podemos observar, mais uma vez, que trata-se de fenômeno mundial e não de uma exclusividade brasileira. As diferenças existentes referem-se aos diversos níveis percentuais representativos de cada país.

Para suplantar essas dificuldades, as MEPES, por iniciativa própria e por influência de instituições de ensino e de organizações governamentais ou não governamentais, vêm se inserindo em diversas formas de cooperação produtiva e tecnológica entre empresas.

A inserção das MEPES em aglomerados produtivos locais tem tido destaque crescente na literatura, onde diferentes tipologias (Clusters, Distritos Industriais, Pólos Industriais, Arranjos Produtivos Locais, Configurações Produtivas Locais, Redes de Empresas e outras) tornam-se tanto unidade de análise como objeto e ação de políticas industriais (CASSIOLATO; SZAPIRO, 2003). A idéia básica é que o desenvolvimento de associações produtivas de MEPES é um importante instrumento para a geração de pólos de crescimento e de descentralização industrial, podendo permitir a superação de dificuldades e proporcionar a geração de vantagens financeiras.

Através das associações produtivas locais, além das vantagens financeiras, as MEPES podem passar a ter maior acesso a informações, possibilitando o desenvolvimento e aprendizagem de habilidades técnicas, produtivas e inovativas que podem permitir, a médio e longo prazo, o estabelecimento de importantes vantagens competitivas. Importante destacar, com base em vários estudos desenvolvidos por autores como Britto (2002), Sengenberger e Pike (1999), entre outros, que a obtenção destas vantagens depende, em grande parte, dos vínculos estabelecidos entre as empresas e os demais agentes inseridos nos mais variados tipos de aglomerados produtivos locais, ou seja, depende dos comportamentos associados ao capital social, tais como: confiança, compromisso com os outros, redes e valores compartilhados. Capital social é aqui compreendido como características da organização social, como confiança, normas e sistemas que contribuem para aumentar a eficiência da sociedade (PUTNAM, 2000).

Neste sentido, esta pesquisa que compreende as MEPES da Configuração Produtiva Local (CPL) do setor de confecção do município de São Gonçalo (RJ) tem a finalidade de investigar a seguinte questão: Quais características dos vínculos estabelecidos entre as MEPES da CPL de confecção de São Gonçalo que facilitam ou dificultam a promoção e o fortalecimento do capital social na região?

Segundo Fauré e Hasenclever (2003), uma CPL pode ser definida como o conjunto de atividades de produção, de comercialização e de provisão de serviços, localizada em espaço próximo (cidades ou micro regiões), empreendida por empresas de pequeno porte e cuja parte pode estar, eventualmente, organizada ou estimulada por empresas de maior porte.

A CPL em análise surgiu na década de 1970, com a instalação na cidade de três grandes empresas do setor de confecção. Uma delas pertencente a um empresário do setor e originário do estado do Espírito Santo e duas outras se formaram através de iniciativas de empreendedores da região. Conforme dados da pesquisa desenvolvida pelo SEBRAE em conjunto com o Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (2004), a quantidade de empresas formais do setor de confecção de São Gonçalo, em 2004, atingia o total de 124 empresas com 3225 empregos.

Os principais focos de concentração das Micro e Pequenas Empresas no município investigado estão localizados nos bairros de Alcântara, Rocha e Nova Cidade. Este último conta com a recente instalação de um shopping – Shopping das Fábricas. Este shopping foi construído através do investimento particular de um empresário do setor de confecção local, com o objetivo de servir como pólo concentrador de negócios para as empresas do setor de confecção da região. É composto por vinte e três lojas, um restaurante, banheiros e área de repouso para motoristas. Atualmente encontra-se com treze lojas ocupadas (alugadas).

Importante registrar que em 31.08.2005 foi assinado, sob a liderança do SEBRAE/RJ e contanto com a parceria da Prefeitura Municipal de São Gonçalo, SESI, SENAI, SENAC, Faculdade Salgado de Oliveira, Universidade Estácio de Sá, Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal, o acordo de resultados do projeto “APL do setor de confecção do município de São Gonçalo e região”. O objetivo geral do projeto é contribuir para o aumento da capacidade competitiva e para o desenvolvimento sustentável das MEPES de São Gonçalo e região, por meio da ampliação e participação na comercialização dos produtos nos mercados local, nacional e internacional.

Finalizando, torna-se importante destacar, que este estudo tem como alicerce os autores Francis Fukuyama (1996), James Coleman, (1988), Robert Putnam (2000), Sarita Albaglio e Maria Lucia Maciel (2003) quando versam sobre capital social e Alfred Marshall (1842 – 1924), Jorge Britto (2002), José Eduardo Cassiolato e Helena Maria Martins Lastres (2003), Marco Crocco et al (2003), Michael Porter (1999) e Renata Lebre La Rovere (2003) quando abordam sobre os aglomerados produtivos locais de empresas.

A metodologia adotada foi a qualitativa, realizada através de entrevistas estruturadas junto a trinta e quatro micro e pequenos empresários que atuam legalmente na CPL do setor de confecção de São Gonçalo (RJ).

Com intuito de atingir os objetivos da pesquisa, optou-se por dividir o estudo em cinco capítulos. No capítulo 01, apresenta-se os objetivos, a importância e as delimitações do estudo. No capítulo 02, direcionou-se a discussão para a fundamentação teórica dos aglomerados produtivos locais de empresas e do capital social. Inicialmente, estuda-se os aspectos contextuais, a fim de entender as mudanças e o atual cenário de atuação das MEPES. Em seguida examina-se a origem, conceitos, tipos e elementos essenciais dos aglomerados produtivos locais em geral, com a finalidade de compreender esta dinâmica de atuação para as MEPES. Estuda-se, ainda, o capital social, notadamente seus elementos básicos, conceitos e benefícios. No capítulo 3, descreve-se os procedimentos metodológicos adotados no estudo para que os objetivos possam ser alcançados. No capítulo 4, os dados coletados são apresentados em conjunto com a análise dos resultados da pesquisa. Já o capítulo seguinte, apresenta as conclusões seguidas de comentários, dando ênfase a promoção e o fortalecimento do capital social da CPL do setor de confecção do município de São Gonçalo (RJ).

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo Final

O objetivo final desta dissertação é identificar, no sistema de relações das Micro e Pequenas Empresas da Configuração Produtiva Local de confecção do município de São Gonçalo, as características que facilitam ou dificultam a promoção e o fortalecimento do capital social da região.

1.1.2 Objetivos Intermediários

- Identificar o grau de participação cívica das MEPES locais;
- Identificar o grau de confiança, cooperação e trabalho em equipe entre as MEPES da CPL;
- Identificar o grau de acessibilidade a informações das MEPES locais;
- Identificar a existência de regras de sociais entre as MEPES da CPL.

1.2 IMPORTÂNCIA DO ESTUDO

Este estudo contribui para que sejam identificadas características essenciais às articulações entre empresas inseridas nos variados tipos de aglomerados produtivos locais e aquelas que estão presentes nos vínculos estabelecidos entre as MEPES da CPL de confecção de São Gonçalo, considerando o alcance dos benefícios do capital social.

Além disso, fornece subsídios para o entendimento do desenvolvimento dessas características e pode contribuir para a promoção e fortalecimento do capital social na região de São Gonçalo.

Registra-se ainda, que este estudo pretende colaborar com o desenvolvimento científico, uma vez que trata de um assunto relativamente novo, não só para as organizações como para toda a sociedade, havendo muito para ser discutido e implementado posteriormente.

1.3 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO

A inexistência de dados estatísticos confiáveis sobre o número de MEPES informais inseridas na CPL de confecção de São Gonçalo, nos levou a limitação de nossa pesquisa. Portanto, as MEPES estudadas foram as que atuam no setor de confecção do município de São Gonçalo legalmente constituídas, ou seja,

devidamente registradas junto aos órgãos públicos competentes até a data limite de 31.12.2001.

Importante frisar que este estudo ficou restrito à identificação das características dos vínculos existentes entre as MEPES inseridas na CPL do setor de confecção do município de São Gonçalo (RJ), não contemplando a elaboração de um plano de melhoria das relações entre as mesmas.

Em relação à classificação das empresas, por porte, foi considerada para efeito deste estudo, a definição proposta pelo SEBRAE (Tabela 01).

Tabela 01 – Classificação das empresas por porte

	Na indústria (por número de pessoas ocupadas)	No comércio e serviços (por número de pessoas ocupadas)
Microempresa	Até 19	09
Pequena Empresa	20 a 99	10 a 49
Média Empresa	100 a 499	50 a 99
Grande Empresa	Acima de 499	Acima de 99

Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados do SEBRAE. Disponível em: <http://sebrae.com.br/estudosepesquisas>. Acesso em: 25 out. 2005.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 ASPECTOS CONTEXTUAIS

As transformações econômicas ocorridas no final do século XX alteraram profundamente o ambiente em que operam as empresas, passando a exigir das mesmas a execução de um forte processo de reestruturação produtiva. No atual mercado global, o aumento da competição, as novas formas de relações de trabalho, os novos padrões de consumo e o estreitamento das margens de lucros, dentre outros fatores, exigem das empresas a excelência de seu padrão competitivo como imperativo à sua sobrevivência.

Nesse sentido, a partir das grandes corporações, proliferam-se fusões, aquisições, privatizações, terceirizações e outros instrumentos característicos do poder de centralização do capital gerando, desta forma, uma forte concentração da produção e da renda. A partir desses processos, as grandes empresas, ao concentrarem ativos estratégicos, ampliam as assimetrias e o poder que detêm relativamente às empresas menores (MONTANO, 2001). No bojo dessas transformações, aumenta o número de trabalhadores desempregados, principalmente nas chamadas economias periféricas, fazendo com que reste a um contingente significativo de trabalhadores a opção do emprego na informalidade ou, na melhor das hipóteses, uma aventura empreendedora em seu próprio negócio.

O Estado que procurava atuar (mesmo que timidamente) como agente regulador de mercado e como principal gerador de políticas para o desenvolvimento social e econômico do país, cada vez mais perde força de atuação frente ao modelo

neoliberal existente. Os altos níveis de comprometimento e dependência financeira limitam suas ações fazendo com que sua participação, dentro do contexto social, político e econômico, obedeça, em certa parte, às regras impostas pelos grandes organismos internacionais e seja regulada pela força do poder do capital - do “mercado”. Na verdade, o Estado moderno está cada vez mais inserido em redes de interligações regionais e globais, permeado por forças intergovernamentais e transnacionais, quase supranacionais, e impossibilitado de decidir seu próprio destino (HELD; MCGREW, 2001).

É exatamente dentro desse contexto que surge, ano a ano e de forma crescente, um número considerável de Micro e Pequenas Empresas no país, absorvendo parte significativa de nossa força de trabalho e passando a desempenhar um importante papel no desenvolvimento econômico através da geração de empregos, renda e progresso tecnológico. Ressaltamos, como já apresentado na introdução deste estudo, que o fenômeno de surgimento considerável de MEPES não se trata de uma exclusividade brasileira e sim de um fenômeno mundial.

Este fenômeno, segundo Sengenberger e Pike (1999), está presente em quase todos os países industrializados com economia de mercado. A criação e expansão das pequenas empresas constituem, em primeiro lugar, uma reação ao declínio econômico repentino e à escassez de oportunidades de trabalho assalariado, onde as pequenas empresas funcionam como um “amortecedor de choques” no ciclo econômico. Em segundo lugar, em parte, tal criação e expansão devem ser atribuídas à mudança do setor de atividade econômica da indústria para os serviços, que se acelerou nos últimos vinte anos. A terceira explicação a que muitas das vezes se recorre está relacionada aos custos mais baixos, onde o

deslocamento da produção para fábricas pequenas poderia ser um modo de gastar menos com mão-de-obra e impostos, escapar dos sindicatos e das difíceis relações trabalhistas ou mesmo fugir do mercado de trabalho regulamentado e das normas sufocantes.

Ocorre que, da mesma forma que um número cada vez maior de Micro e Pequenas Empresas são constituídas anualmente, um outro número, de relevância igualmente expressiva, encerra seus negócios precocemente.

Os resultados da pesquisa nacional concluída no primeiro semestre de 2004 pelo SEBRAE em conjunto com a Fundação Universitária de Brasília (FUBRA) revelam as seguintes taxa de mortalidade para as MEPES brasileiras constituídas nos anos de 2000, 2001 e 2002: 49,4% encerraram as atividades com até dois anos de existência, 56,4% com até três anos e 59,9% não sobrevivem além dos quatro anos. Na mesma pesquisa foi apontado que as causas da alta mortalidade das MEPES no Brasil estão fortemente relacionadas, em primeiro lugar, a falhas gerenciais na condução dos negócios, seguida de causas econômicas conjunturais e tributação.

Com base nas considerações inicialmente apresentadas pergunta-se: Qual é o espaço para MEPES brasileiras numa economia globalizada?

A literatura econômica que aborda o papel desempenhado por Micro e Pequenas Empresas no desenvolvimento econômico sugere que a solução para os desafios encontrados pelas MEPES passe, necessariamente, pela inserção das mesmas em aglomerações locais de ambientes cooperativos e produtivos. Crocco (2003) aponta os seguintes fatores que contribuem para este fato: (1) os estudos sobre aglomerações de empresas têm demonstrado que em ambientes locais

cooperativos e sinérgicos as MEPES criam as condições propícias para superar barreiras – tecnológicas, financeiras e de escala – ao seu crescimento; (2) a literatura sobre desenvolvimento regional ressalta a importância destas empresas na redução dos desequilíbrios regionais, através da diminuição de distorções na distribuição regional do emprego e da renda; (3) uma sociedade intensiva em conhecimento abre espaço para um novo papel das MEPES, pois possui mais flexibilidade para o contato face a face, a cooperação e o compartilhamento dos riscos.

No livro “Redes de Pequenas e Médias Empresas e Desenvolvimento Local”, Casarotto e Pires (2001, p.14) afirmam textualmente: “Num mundo globalizado e altamente competitivo como o atual, só o associativismo e a união são o caminho para as pequenas empresas conseguirem força competitiva”.

Na visão de Porter (1999), o conceito de aglomerado produtivo local representa uma nova maneira de pensar as economias nacionais, estaduais e urbanas e aponta para os novos papéis das empresas, dos governos e de outras instituições que se esforçam para aumentar a competitividade.

Compartilhando dessa posição, Britto (2002) aponta as seguintes tendências das economias capitalistas pós-1990 que reforçam a importância do conceito de estruturas em rede:

- A consolidação de um paradigma organizacional baseado na experiência de empresas japonesas, incorporando novos princípios gerenciais que enfatizam a cooperação interindustrial nas articulações entre produtores e fornecedores;

- A estruturação de sistemas produtivos que incorporam o conceito de especialização flexível enquanto princípio organizador das atividades;

- A intensificação da concorrência e a globalização dos mercados, que resulta em estímulos à montagem de alianças estratégicas com múltiplos formatos entre empresas;

- A consolidação de um paradigma tecnológico baseado em novas tecnologias de informação e telecomunicação que facilitam a interação entre agentes;

- A evolução no sentido de uma nova sistemática de realização de atividades inovativas, crescentemente baseadas na aglutinação de múltiplas competências e em projetos cooperativos de caráter interdisciplinar;

- A mudança de enfoque da política industrial implementada em diversos países, no sentido de privilegiar-se o apoio a redes envolvendo diversas empresas, em contraposição ao apoio a empresas isoladas.

Por mais que a sintonia enfatizada por Britto (2002), entre o conceito de aglomeração e as principais tendências das economias capitalistas, faça menção ao mundo contemporâneo, é importante notar que os estudos sobre a importância da aglomeração na vida das empresas remontam ao século XVIII, às regiões de Lyon na França e Birmingham na Inglaterra (VILLELA, 2005).

2.2 AGLOMERADOS PRODUTIVOS LOCAIS - ORIGEM E EVOLUÇÃO DOS ESTUDOS

A origem das redes de empresas remonta ao século XVIII às regiões de Lyon na França e Birmingham na Inglaterra, antes de se tornarem zonas de grandes indústrias, foram distritos industriais (VILLELA, 2005).

Em 1920, Alfred Marshall (1842 – 1924) já trazia à discussão os conceitos de economia geográfica que tinham como objetivo examinar a forma como grupos de organizações nas mesmas áreas de recursos interagiam no que se denominou de distritos industriais. Para exame desses questionamentos, a análise Marshalliana do grupo de firmas geograficamente próximas também se apropriava da cooperação interna e da competição como estímulo a processos de inovação e maior competitividade.

Segundo este mesmo autor, as aglomerações de determinada indústria ou serviço em uma mesma região possuem diversas origens:

São muitas as diversas causas que levaram à localização de indústrias, mas as principais foram as condições físicas, tais como a natureza do clima e do solo, a existência de minas e de pedreiras nas proximidades, ou um fácil acesso por terra ou mar. [...] Outro fator importante foi o patrocínio de uma corte. O rico contingente lá reunido dá lugar a uma procura para as mercadorias de uma qualidade excepcionalmente alta, e isso atrai operários especializados, vindos de longe, ao mesmo tempo em que educa os trabalhadores locais [...] (MARSHALL, 1996, p. 318-319).

E apresentam as seguintes vantagens:

São tais as vantagens que as pessoas que seguem uma mesma profissão especializada obtêm de uma vizinhança próxima, que desde que uma indústria escolha uma localidade para se fixar, aí permanece por um longo espaço de tempo. Os segredos da profissão deixam de ser segredos, e, por assim dizer, ficam soltos no ar, de modo que as crianças absorvem inconscientemente grande número deles. [...] Se uma lança uma idéia nova, ela é imediatamente adotada por outros, que combinam com sugestões próprias e, assim, essa idéia se torna uma fonte de outras idéias novas [...] (MARSHALL, 1996, p. 320).

Durante a primeira metade do século XX, Joseph Schumpeter (1883 – 1950) produzia expressiva contribuição para o estudo do desenvolvimento econômico, em particular, ressaltando o papel das inovações e do empresário inovador. Segundo o autor, as grandes inovações definiriam novos espaços econômicos afastando o sistema do equilíbrio. A melhora do processo produtivo seria resultante de “novas combinações” (introdução de um novo bem, um novo método de produção, abertura de um novo mercado, nova fonte de oferta de matéria-prima e nova forma de organização) que levariam a mudanças espontâneas e descontínuas da vida econômica, proporcionando inovações. A tese defendida por Schumpeter (1934) impulsionou novos estudos, onde, na opinião de Meirelles (2003), uma visão mais coletiva da inovação, via associação das pequenas e micro empresas e a formação de redes de conhecimentos, torna-se fundamental para o crescimento e desenvolvimento econômico.

Em síntese, ao longo dos primeiros cinquenta anos do século passado, a geografia econômica era um campo consagrado, com ampla literatura (PORTER, 1999). Contudo, com o advento do fenômeno da globalização, aliado aos novos paradigmas da tecnologia da informação e da comunicação, toda a discussão e estudos sobre a dimensão espacial das atividades econômicas ficam relegados a um

segundo plano. Por conseguinte, a importância do “local” perde espaço para o “global” atendendo a análise econômica hegemônica e tradicional dos novos tempos globais.

Somente a partir do sucesso dos Distritos Industriais de MEPES (final dos anos 70 e início dos anos 80), em especial os casos da chamada Terceira Itália e do Vale do Silício na Califórnia, que é retomada a discussão sobre a dimensão espacial das atividades econômicas, buscando-se entender as razões do surgimento de MEPES eficientes e competitivas em certas localidades. Nesse contexto, o foco deixa de ser a empresa individual e passa a ser direcionado sobre o ambiente dos negócios e sobre as relações entre empresas e entre elas e demais agentes presentes em determinado espaço territorialmente definido (CASSIOLATO; LASTRES, 2003).

2.3 ASPECTOS CONCEITUAIS E TIPOS DE AGLOMERADOS PRODUTIVOS LOCAIS

O termo aglomeração tem como aspecto central a proximidade territorial de agentes econômicos, políticos e sociais (empresas e outras instituições e organizações públicas e privadas). Uma questão importante, associada a esse termo, é a formação de economias de aglomeração, ou seja, as vantagens oriundas da proximidade geográfica dos agentes, incluindo acesso a matérias-primas, equipamentos, mão-de-obra e outros (BRITTO, 2002).

Dentro de uma definição genérica, é possível incluir os mais variados tipos de aglomerados citados na literatura, onde várias terminologias foram criadas no intuito de melhor expressar as principais características e especificidades dos mais variados tipos de aglomerações de empresas (BRITTO, 2002). Nesse sentido, distrito industrial, pólo industrial, rede de empresas, clusters, arranjo e sistema produtivo local e outros, expressam o envolvimento de diferentes atores (empresas e demais instituições públicas e privadas) e refletem formas distintas de articulação, coordenação e vínculos.

O quadro 01, a seguir, apresenta, a título de ilustração, três dessas tipologias presentes na literatura:

Quadro 01 – Tipologias de Aglomerações Produtivas Locais

1-Markusen (1995)	<p>■ Distritos Marshallianos Tradicionais: redes baseadas na especialização funcional de agentes atuantes em determinada região, nas quais se destaca a presença de pequenas e médias empresas;</p> <p>■ Distritos do Tipo Centro Radial: redes localizadas espacialmente em determinada região, cuja estrutura se articula em torno de uma ou várias grandes empresas atuantes em determinado setor;</p> <p>■ Plataformas Industriais Satélites: redes ancoradas na presença de subdivisões ou sucursais de empresas multinacionais atraídas por uma dotação particular de recursos locais;</p> <p>■ Distritos Suportados pelo Estado: redes que são estruturadas a partir da ação de alguma agência ou empresa estatal que funciona como âncora do desenvolvimento regional.</p>
2-Casarotto (2001)	<p>■ Rede topdown: na qual a pequena empresa pode tornar-se fornecedora de uma empresa-mãe ou, principalmente, subcontratada. É uma rede na qual o fornecedor é altamente dependente das estratégias da empresa-mãe e tem pouca ou nenhuma flexibilidade ou poder de influência nos destinos da rede;</p> <p>■ Rede flexível: as empresas unem-se através de consórcios com objetivos amplos ou mais restritos.</p>
3-Pietrobelli (2003)	<p>■ Arranjo geográfico (casual) de empresas, com ocasionais elos interfirmas, nenhuma, ou escassa experiência de cooperação, instituições locais inexistentes ou fracamente desenvolvidas;</p> <p>■ DI Marshallianos (italianos), com transações interfirmas mais fluidas, práticas de cooperação muito mais robustas, instituições locais mais desenvolvidas e efetivas, economias de escala em âmbito do distrito possibilitadas pela substancial especialização dos empreendimentos, profunda integração entre atividades econômicas e o tecido sócio-cultural local;</p> <p>■ Redes de empreendimentos com alguma forma de liderança predominante, podendo se configurar como Centro.</p>

Fonte: Britto (2002, p.366), Casarotto e Pires (2001, p.351) e Pietrobelli (2003, p.209).

Nos últimos anos, a literatura sobre desenvolvimento regional vem se dedicando à construção de tipologias sobre redes de empresas. De acordo com Britto (2002, p.365), em geral, “estas tipologias estão baseadas nas caracterizações de determinados modelos estilizados, através dos quais se procura formatar a diversidade institucional das redes”. Numa tentativa de sistematização, o mesmo autor apresenta três formas de redes de empresas recorrentemente mencionadas na literatura: (1) redes de subcontratação: estas redes caracterizam-se pela presença de relações de cooperação entre fornecedor-cliente e produtor-usuário incorporando, dentre outras tendências, o alargamento da duração dos acordos entre empresas, uma nova repartição de tarefas entre o contratante e as empresas subcontratadas e uma intensificação da cooperação técnica e do intercâmbio de informações entre os agentes. Geralmente estas redes surgem a partir do processo de desverticalização de grandes empresas produtoras de bens de consumo duráveis, motivadas por fatores tecnológicos ou estímulos competitivos; 2) distritos e aglomerações industriais: este tipo de rede estaria baseado na obtenção de ganhos de eficiência em virtude da aglomeração espacial de atividades complementares do ponto de vista tecnológico e/ou mercadológico, através de distritos ou aglomerações industriais, estando relacionado aos diversos ganhos proporcionados pela especialização produtiva das empresas e pela sofisticação da divisão do trabalho proporcionada pela aglomeração espacial de empresas atuantes num mesmo ramo de atividade, ou em atividades relacionadas; (3) redes tecnológicas: estas redes estão associadas a inter-relacionamentos cooperativos entre empresas e agentes inseridos na infraestrutura científico-tecnológica, integrando múltiplas competências e viabilizando a exploração de oportunidades tecnológicas promissoras.

De acordo com a opinião de Villela (2005), dificilmente existirão duas redes estruturadas de forma idêntica. Assim, o esforço de tentar abranger todas as possibilidades de redes inter-organizacionais em umas poucas tipologias pré-definidas não deixa de ser uma simplificação forçada da ampla diversidade de tipologias de redes.

Apesar de distintas entre si, muitas das vezes as abordagens e conceitos de aglomerados locais apresentam fortes similaridades no que se refere à estrutura, operação e atores envolvidos. As diferenças, conforme já afirmado anteriormente, se relacionam às especificidades dos casos empíricos analisados e ao peso dado a determinadas características ou vantagens dos aglomerados (CASSIOLATO; LASTRES, 2003).

O quadro 02, a seguir, apresenta os pontos comuns das diferentes abordagens, resumindo as características básicas de aglomerados locais enfocados na literatura (LEMOS, 1997).

Quadro 02 – Aspectos comuns das abordagens de aglomerados locais

Localização	Proximidade ou concentração geográfica
Atores	<p>Grupos de pequenas empresas</p> <p>Pequenas empresas nucleadas por grande empresa</p> <p>Associações, instituições de suporte, serviços e pesquisa, fomento, financeiras, etc.</p>
Características	<p>Intensa divisão de trabalho entre as firmas</p> <p>Flexibilidade de produção e de organização</p> <p>Especialização</p> <p>Mão-de-obra qualificada</p> <p>Competição entre firmas baseada em inovação</p> <p>Estreita colaboração entre as firmas e demais agentes</p> <p>Fluxo intenso de informações</p> <p>Identidade cultural entre os agentes</p> <p>Relações e confiança entre os agentes</p> <p>Complementaridade e sinergias</p>

Fonte: Lemos (1997).

2.4 AGLOMERADOS PRODUTIVOS LOCAIS – ELEMENTOS ESSENCIAS

Conforme já salientado anteriormente, a década de 80 representou um importante ponto de convergência no estudo da influência da proximidade espacial no desempenho competitivo de aglomerações produtivas e em muito contribuiu para o surgimento de diversas abordagens centradas na importância da dimensão local na coordenação das atividades econômicas e tecnológicas.

Em particular, tais contribuições passaram a enfatizar que os processos de aprendizado interativo evoluem a partir de bases de conhecimento e padrões de comunicação que, muitas das vezes, são moldados por configurações institucionais cuja origem e evolução se traduz na proximidade geográfica entre empresas em aglomerações produtivas.

A importância que assume a proximidade territorial na busca de vantagens competitivas e inovativas se reflete num conjunto relativamente consensual que engloba, em primeiro lugar, a importância crescente atribuída às aglomerações produtivas locais enquanto elemento central na competitividade econômica e no dinamismo tecnológico das empresas.

Em segundo lugar, a região é encarada como um espaço cognitivo onde valores comuns e outros ativos intangíveis contribuem para o sucesso dos processos de aprendizado interativo e tendem a minimizar os custos de transação entre as empresas. Assim, ao mesmo tempo em que o aprendizado interativo é apontado como principal mecanismo para o desenvolvimento econômico e

tecnológico, a proximidade territorial é considerada como o melhor contexto para troca de conhecimentos tácitos.

Em terceiro lugar, as empresas são reconhecidas como organizações cuja dinâmica de aprendizado encontra-se associada a contextos institucionais mais amplos. Dessa forma, a dimensão institucional torna-se um aspecto crítico para compreensão da inovação e da competitividade local e regional. Da mesma maneira, a análise sobre o papel desempenhado pelos agentes institucionais não pode ser dissociada das estruturas de governança que delimitam o escopo de ação de atores locais e externos nas aglomerações produtivas.

O primeiro elemento a ser considerado diz respeito aos fenômenos ligados às economias de aglomeração, associados à proximidade física das empresas e demais agentes. Dentro deste campo de análise, a teoria econômica procura entender como determinada rede de relações afeta as decisões tomadas pelos agentes econômicos fundamentais (produtores e consumidores) em mercados particulares. Nesse sentido, resgatam-se as hipóteses Marshallianas onde a noção de economias externas designa os “efeitos das atividades de outras firmas sobre a produção”, ou seja, as vantagens que o ambiente (físico, social, cultural, político e econômico) pode trazer a uma empresa, e o aumento da produção que não depende diretamente da situação individual da empresa (MARSHALL, 1919 *apud* ABRANTES; BENKO, 2003, p.478).

Para Britto (2002, p. 348) “a presença de externalidades em rede, em determinados mercados, reflete a existência de efeitos diretos e indiretos da interdependência entre as decisões de agentes que neles atuam”. O mesmo autor apresenta os seguintes tipos de externalidades em rede mais presentes na literatura:

- Externalidades técnicas relacionadas a situações nas quais a interdependência entre os agentes do ponto de vista técnico resulta em modificações nas características das respectivas funções de produção;
- Externalidades pecuniárias que se traduzem em uma mudança nos preços relativos dos fatores e em modificações das estruturas de custo das empresas;
- Externalidades tecnológicas associadas a efeitos do tipo *spill-over* que resultam em mudanças no ritmo de adoção, difusão e inovação em determinado mercado;
- Externalidades de demanda presentes em situações nas quais a demanda de bens oferecidos por cada unidade é afetada por modificações da demanda de outras unidades ou nas quais a demanda de um consumidor individual é influenciada pela demanda agregada do mesmo bem.

Embora a importância da aglomeração espacial de empresas e demais agentes seja um tema amplamente discutido na literatura sobre desenvolvimento regional, alguns autores diminuem tal importância destacando a possibilidade que os agentes teriam de se aproximar, virtualmente, graças à eficiência da tecnologia da informação e a facilidade de transporte que contribuiria para a execução de atividades de produção em lugares distantes que ofereçam preços mais baixos. Nesse sentido, as tecnologias de informação e de comunicação possibilitariam criar novas formas de relacionamentos facilitando a transferência de conhecimento e promovendo o surgimento de agentes virtuais no sistema.

Diante dessa questão, Porter (1999) argumenta que, mesmo num mundo de comunicações quase em tempo real, o destino das empresas, grandes ou pequenas,

ainda é primordialmente determinado pelas vantagens competitivas e pelas condições econômicas locais e nacionais.

Compartilhando desta mesma opinião, Cassiolato e Lastres (2003) avançam no sentido de destacarem que uma atividade é totalmente territorializada quando sua viabilidade econômica está enraizada em ativos (incluindo prática e relações) que não estão disponíveis em outros lugares e que não podem ser facilmente ou rapidamente criadas ou imitadas em lugares que não as têm.

Nesse sentido, as MEPES inseridas em aglomerados produtivos locais não se beneficiam somente das externalidades existentes mas, também, de um ambiente facilitador da aprendizagem coletiva e redutor de incertezas dinâmicas através das redes horizontais, verticais e de cooperação (CROCCO; LEMOS, 2003). Ainda segundo os autores supracitados, através das redes horizontais, as MEPES podem coletivamente atingir economias de escala acima da capacidade individual de cada empresa; realizar compras conjuntas de insumos; atingir uma escala ótima no uso do maquinário; realizar marketing conjunto; e combinar suas capacidades de produção para atender pedidos de grande escala. Através de redes verticais, as MEPES podem se especializar nos seus negócios e reduzir os riscos associados à introdução de novos produtos. Por outro lado, através da cooperação, é possível o desenvolvimento da aprendizagem coletiva, onde idéias são trocadas e desenvolvidas e o conhecimento compartilhado, numa tentativa coletiva de melhorar a qualidade de produtos e processos, coordenar ações e realizar a resolução de problemas conjuntamente.

Na busca do melhor nível de eficiência nas relações verticais e horizontais intra - aglomerado, o grau de confiança e cooperação, que são estabelecidos entre

os diversos agentes, revestem-se de significativa importância (GURISATTI, 1999 e SARGENBERGER; PIKE, 1999).

Albagli e Maciel (2003) destacam que cooperação e confiança constituem uma resposta racional dos agentes econômicos às oportunidades e restrições presentes em seu ambiente. Enfatizam, ainda, que confiança não é simplesmente amizade e sim instrumento para “azeitar” e melhorar a eficiência das relações entre os agentes, visando o aumento da previsibilidade do entorno e a diminuição de riscos.

Cassiolato (2003) destaca os seguintes tipos de cooperação em aglomerados produtivos locais:

- Cooperação produtiva – Em busca de economias de escala e escopo e melhorias nos padrões de qualidade e produtividade;

- Cooperação inovativa – Em busca da diminuição de riscos, custos, tempo e principalmente aprendizado interativo.

E os seguintes meios pelos quais a cooperação pode ocorrer:

- Intercâmbio de informações produtivas, tecnológicas e mercadológicas (envolvendo clientes, fornecedores, concorrentes e outros);

- Interação de vários tipos, envolvendo empresas e outras instituições, por meio de programas comuns de treinamento, realização de eventos, cursos, seminários, e outros;

■ Integração de competências, por meio de realização de projetos conjuntos, incluindo desde melhoria de produtos e processos até pesquisa e desenvolvimento entre empresas e instituições.

No entanto, na opinião de Porter (1999), um outro elemento ganha destaque especial na busca de vantagens competitivas intra-aglomerado. Trata-se da idéia da competição vigorosa entre rivais situados na mesma localidade. Para o autor (1999, p. 232):

A rivalidade com os competidores locais exerce um forte efeito estimulante em vista da facilidade da comparação constante e uma vez que os rivais da mesma localidade enfrentam circunstâncias gerais mais ou menos semelhantes (por exemplo, os custos de mão-de-obra e o acesso aos mercados locais), de modo que a competição se desenvolve sob outros aspectos. Além disso, a pressão dos pares intensifica a pressão competitiva no âmbito do aglomerado, mesmo entre empresas indiretamente concorrentes ou não. O orgulho e o desejo de prestígio na comunidade local instigam as empresas nas tentativas de superarem umas as outras.

O segundo elemento a ser destacado é a eficiência coletiva (SCHIMITZ, 1997), objetivo final e vital de um aglomerado produtivo. É muito difícil imaginarmos que uma única micro ou pequena empresa possa realizar sozinha, todas as funções necessárias para conseguir a eficiência competitiva que o conjunto de empresas inseridas em um aglomerado produtivo permite que se obtenha; a MEPE teria dificuldade de arcar com os crescentes custos de pesquisa, desenvolvimento e “design”, ou até mesmo de fabricar todos os componentes de um produto complicado. Além disso, pode faltar as MEPES a escala necessária à operação eficaz de um bem de capital oneroso. Para alcançar esses e outros objetivos, é preciso recorrer à organização e à coordenação entre as empresas.

Segundo La Rovere (2003) as vantagens competitivas que as MEPES localizadas num sistema produtivo local obtêm derivam da natureza dos seus ganhos de eficiência coletiva. Sendo que a eficiência coletiva é resultante da ação combinada de duas forças que devem atuar simultaneamente: (1) a eficiência coletiva passiva que é derivada de economias externas incidentes provenientes da aglomeração espacial das empresas e que podem proporcionar maiores facilidades na compra de insumos, na comercialização, no compartilhamento da infra-estrutura, dentre outras vantagens e; (2) a eficiência coletiva ativa, derivada de economias externas deliberadamente criadas e provenientes da busca das empresas por soluções para seus problemas competitivos (novos produtos, novos processos e outros) por meio de cooperação com outras empresas.

Visser (1999 *apud* LA ROVERE, 2003) mostra que os ganhos de eficiência coletiva ativa são essenciais para obtenção de vantagens competitivas sustentáveis. O foco exclusivo em ganhos de eficiência coletiva passiva pode gerar limitações para as empresas e comprometer todo seu processo de desenvolvimento frente a um mercado altamente competitivo e em constante transformação.

Na busca da eficiência coletiva, o processo de organização da informação reveste-se de grande importância e deve assumir um duplo papel (LA ROVERE, 2003): (1) com relação à busca da eficiência coletiva passiva a organização da informação deverá gerar informações padronizadas das empresas de forma a estabelecer fluxos de informações rápidos entre estas e; (2) em relação à busca da eficiência coletiva ativa, a organização da informação deverá gerar condições para o estabelecimento do aprendizado coletivo.

A maior ênfase dada à organização dos fluxos de informação em aglomerado produtivo está diretamente associada a sua capacidade de geração de aprendizado, ou seja, funciona como um nutriente indispensável para aquisição e construção de diferentes tipos de conhecimentos, competências e habilidades, individuais e coletivas. No atual contexto competitivo, a capacidade das empresas de transformar informações em conhecimentos através de seus processos de aprendizado torna-se fundamental para seu desempenho competitivo (LA ROVERE, 2003).

A aquisição dos mais variados tipos de conhecimento decorre tanto da proximidade geográfica como das identidades culturais, sociais e empresariais em razão da especificidade local, o que proporciona uma vantagem competitiva para aqueles que as detêm. As relações com clientes, fornecedores, outras empresas e demais agentes inseridos no aglomerado produtivo geram condições propícias para o aprendizado coletivo visando melhoria dos métodos de produção, qualidade dos produtos e maior capacitação tecnológica. Nesse ambiente, a empresa, anteriormente isolada, insere-se em um meio social que incentiva os processos de absorção e adaptação do conhecimento por meio de difusão; promove a cooperação (mesmo entre empresas rivais), sendo elaboradas novas competências; e desperta outras habilidades, dentre as quais a principal é própria habilidade para aprender.

O conceito de aprendizado está associado a um processo cumulativo através do qual as firmas ampliam seus conhecimentos, aperfeiçoam seus procedimentos de busca e refinam suas habilidades em desenvolver, produzir e comercializar bens e serviços (BRITTO, 2003). Segundo o mesmo autor, dentre as diversas formas de aprendizado que são importantes para o processo de inovação e desenvolvimento de capacitações produtivas, tecnológicas e organizacionais, destacam-se:

- Formas de aprendizado a partir de fontes internas à empresa, incluindo: aprendizado com experiência própria no processo de produção (*learning-by-doing*), comercialização e uso (*learning-by-using*), na busca incessante de novas soluções técnicas nas unidades de pesquisa e desenvolvimento ou em instâncias menos formais (*learning-by-searching*);

- Formas de aprendizado a partir de fontes externas, incluindo: a interação com fornecedores de insumos, componentes e equipamentos, concorrentes, licenciadores, licenciados, clientes, usuários, consultores, sócios, universidades, institutos de pesquisa, prestadores de serviços tecnológicos, agências e laboratórios governamentais, organismos de apoio, entre outros (*learnign-by-interacting and cooperating*); e aprendizado por imitação, gerado da reprodução de inovações introduzidas por outra empresa, a partir de: licenciamento de tecnologia, engenharia reversa, contratação de pessoal especializado e demais formas de mobilidade de trabalhadores qualificados, entre outros (*learning-by-imitating*).

As relações com outras empresas e organizações podem estabelecer formas diversas de aprendizado por interação (*learning-by-interacting and cooperating*). Esta forma de aprendizado é considerada fundamental para transmissão de conhecimento, especialmente o tácito, central na dinâmica da inovação. A transferência de conhecimento tácito, ou seja, aquele que reside em crenças, valores, saber técnico e habilidades do indivíduo ou organização, está diretamente ligado à demonstração e experiência “como na clássica relação mestre-aprendiz na qual o processo de aprendizagem depende da absorção, imitação, prática e correção” (GERTLER, 2001 *apud* CAMPOS et al, 2003, p.53). Nesse sentido, a proximidade territorial, que facilita o contato face-a-face e reforça a confiança entre os agentes, reveste-se de vital importância ao tornar o contexto social decisivo na

dinâmica de transferência do conhecimento tácito. Conforme Gertler (2001 *apud* CAMPOS et al, 2003, p.53) “a habilidade dos trabalhadores ou das firmas para produzir e compartilhar conhecimento tácito depende da proximidade espacial ou afinidades culturais. Em particular depende da proximidade institucional – isto é, o compartilhamento de normas, convenções, valores, expectativas e rotinas que nascem da experiência comum emoldurada pelas instituições”.

Já o conhecimento codificado, de mais fácil transferência, é o conhecimento formalizado e estruturado, podendo ser manipulado como informação. Inclui o conjunto de conhecimentos que podem ser transmitidos através da comunicação formal entre os agentes.

Johnson e Lundvall (2000) sugerem ainda quatro categorias de conhecimento:

- “conhecer o quê” (*Know-what*) refere-se ao conhecimento sobre fatos e aproxima-se do que comumente chamamos de informação;
- “conhecer por que” (*Know-why*) refere-se a conhecimentos sobre princípios e leis naturais e sociais e aproxima-se do que comumente chamamos de conhecimento científico;
- “conhecer como” (*Know-how*) refere-se às capacitações que permitem fazer algo e é o que mais se aproxima do conceito de conhecimento tácito;
- “conhecer quem” (*Know-who*) refere-se a conhecimentos sobre “quem sabe o que” e “quem sabe como fazer o que”.

Dentre os diversos fatores de diferenciação dos aglomerados produtivos locais, destaca-se a riqueza e particularidades dos conhecimentos tácitos ali existentes. Na verdade, os mais variados estágios de desenvolvimento dos aglomerados refletem, em certo grau, a capacidade dos agentes envolvidos em transformar vantagens potenciais, provenientes da proximidade espacial, em desenvolvimento competitivo sustentável.

Nesse sentido, como articular, integrar e combinar diferentes atores com os mais variados interesses, capacidades e objetivos, visando o melhor aproveitamento das vantagens potenciais existentes em cada aglomerado?

Existe um relativo consenso entre os autores (Cassiolato, Britto, Porter e outros) que estudam o fenômeno do desenvolvimento regional, que tanto o grau de atualização tecnológica quanto o aumento dos laços de cooperação entre as empresas, estão associados à existência de instituições facilitadoras que desenvolvam ações conjuntas. Ou seja, a possível transformação de vantagens potenciais existentes, em benefícios efetivos, depende de que o sistema de governança estimule as relações cooperativas entre os agentes, promovendo ações conjuntas e visando o incremento competitivo da coletividade.

Para Britto (2003), os aglomerados caracterizam-se pela presença de um certo nível de dispersão dos agentes, baixo nível de hierarquia interna e especialização funcional de empresas independentes, nas quais agentes competem e cooperam entre si voluntariamente através de um conjunto de relações verticais e horizontais.

Quanto à coordenação dos fluxos internos aos aglomerados, o autor supracitado aponta as seguintes alternativas:

- Coordenação promovida por agentes externos, responsáveis pela distribuição dos produtos gerados;
- Coordenação promovida por empresas montadoras localizadas nos estágios finais da cadeia produtiva;
- Coordenação promovida por fornecedores especializados em insumos, equipamentos ou etapas críticas do processo de produção;
- Coordenação promovida pelas MEPES, sem grandes empresas localmente instaladas, visando à implementação de ações coletivas indutoras de aumentos do nível de eficiência. Nota-se uma forte intensidade de relações em um grande número de agentes onde nenhum deles é dominante.

Em relação às ações coletivas, os estudos sobre os aglomerados produtivos locais atribuem destaque especial para dois tipos em particular:

- A montagem de centros prestadores de serviços técnicos especializados que funcionam como núcleos geradores de externalidades. A título de exemplo, podemos citar alguns tipos de consórcios existentes: de informações periódicas, de pesquisa de mercado, difusão de informações, marketing territorial e setorial, serviços financeiros, para participação em feiras nacionais e internacionais, consultorias, projetos específicos, exportação e outros;
- A montagem de associações empresariais em locais que funcionem como núcleo de intercâmbio de informações e competências. As associações empresariais representando a totalidade ou a maioria dos participantes do aglomerado são capazes de conquistar maior atenção e exercer maior influência do que os agentes individuais; ademais, os órgãos associativos (por exemplo, um centro de pesquisa

ou um laboratório de teste conjunto) são um meio para o compartilhamento de custos.

Um aspecto que não pode ser desprezado em relação ao sistema de coordenação é o que foi observado por Porter (1999). Diz o autor, que mesmo que um eficiente sistema de coordenação do aglomerado possa proporcionar benefícios competitivos tangíveis, a primeira reação dos micro e pequenos empresários, em geral, é a desconfiança. Receiam que o crescimento do aglomerado produtivo atraia forte concorrência elevando os custos da mão-de-obra e dos insumos.

Nesse sentido, como mobilizar a maioria dos atores inseridos em aglomerados produtivos locais objetivando sua efetiva participação em busca de um sistema de coordenação eficiente?

Na opinião de Putnam (2000), a cultura cívica, associada à confiança interpessoal, traduz-se em um recurso fundamental de poder para os indivíduos e, para as sociedades, em um capital – o capital social – cujos benefícios são comuns a todo o grupo ou a toda sociedade.

2.5 CAPITAL SOCIAL

2.5.1 Conceito e benefícios

O conceito de capital social encontrou espaço na análise econômica apenas recentemente. A partir dos anos 1980, em todos os debates travados no campo dos estudos sobre o desempenho econômico e desenvolvimento social de países, regiões e comunidades, o conceito de capital social tem ocupado espaço crescente devido à percepção de seus impactos na reformulação das práticas de desenvolvimento (RATTNER, 2003). A difusão do conceito expressa o reconhecimento e a valorização dos recursos embutidos em estruturas e redes sociais, até então não contabilizados por outras formas de capital (ALBAGLI E MACIEL, 2003).

Segundo Albagli e Maciel (2003, p. 423) a emergência do tema do capital social coincide ainda com a seguinte constatação:

Que ambientes propícios a processos interativos e cooperativos de aprendizado e de inovação oferecem melhores condições de competitividade e de desenvolvimento econômico-social. Assume assim novo papel o complexo de instituições, costumes e relações de confiança, cuja densidade pode favorecer processos de crescimento e mudança.

Por ser de origem recente não existe ainda uma definição precisa de capital social e a maioria dos autores recorre a definições relacionadas com as suas funções, ressaltando ora aspectos da estrutura social, ora o uso desse recurso por indivíduos e comunidades (RATTNER, 2003). Apesar das atuais imprecisões, existe

um relativo consenso entre os estudiosos das teorias do desenvolvimento, que ao investigar-se o capital social estará se incorporando ao conhecimento dessas teorias, uma série de importantes variáveis que não tinham sido objeto de enquadramento no âmbito convencional desses estudos.

No desenvolvimento dos estudos sobre o capital social, Albagli e Maciel (2003) reportam-se a dois autores como sendo os que mais cedo expressaram-se sobre o conceito de capital social. Inicialmente citam Pierre Bourdieu, que usou o termo pela primeira vez, no início da década de 1980, para referir-se às vantagens de se pertencer a certas comunidades. Logo em seguida citam James Coleman, que assinala que o capital social é produtivo, possibilitando o alcance de certos fins que não seriam possíveis na sua ausência. O ponto de partida deste autor foi à crítica à teoria do capital humano, argumentando que só se obtêm altos níveis educacionais onde é possível contar com um conjunto de recursos inerentes ao ambiente familiar e à organização social. A noção de capital humano foi desenvolvida, nos anos 1960, pelos economistas neoclássicos Theodor Schultz e Gary Becker, a partir da concepção original de Adam Smith de que o investimento em educação e na formação de habilidades é um fator significativo para o crescimento econômico, tanto como o investimento em equipamentos e infraestrutura física.

Capital social foi definido por Bourdieu (1997, *apud* ALBAGLI E MACIEL, 2003, p. 424) como:

O agregado de recursos reais ou potenciais que estão ligados à participação em uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas de mútua familiaridade e reconhecimento.... que provê para cada um de seus membros o suporte do capital de propriedade coletiva.

Para Coleman (1988, *apud* ALBAGLI E MACIEL, 2003, p.425):

Capital social é definido por sua função. (...) Não é uma entidade singular, mas uma variedade de diferentes entidades, com dois elementos em comum: todos consistem de algum aspecto de uma estrutura social e facilitam certas ações dos indivíduos que estão no âmbito da estrutura

Coleman especifica três formas de capital social:

- A primeira se relaciona ao nível de confiança e a real extensão das obrigações existentes em um ambiente social. O capital social é elevado onde as pessoas confiam uma nas outras e onde a confiança é exercida pela aceitação mútua das obrigações;

- A segunda está relacionada a canais de trocas de informações e idéias;

- Na terceira forma, normas e sanções constituem capital social onde elas encorajam os indivíduos a trabalharem por um bem comum, abandonando interesses próprios imediatos.

O passo seguinte dos estudos sobre o capital social foi dado por Robert Putnam que, de fato, popularizou o conceito ao estimular um intenso debate sobre o papel do capital social e da sociedade civil na Itália e nos Estados Unidos (ALBAGLI E MACIEL, 2003). Em seu estudo sobre a Itália, Putnam procurou explicar as diferenças de engajamento cívico e de governos regionais efetivos entre o Centro-Norte e Sul italianos, a partir de seus diferentes estoques de capital social (PUTNAM, 2000).

Putnam (2000) afirma que a superação dos dilemas da ação coletiva e do oportunismo contraproducente daí resultante depende do contexto social mais amplo em que determinado jogo é disputado. Para ele, a cooperação voluntária é mais fácil

numa comunidade que tenha herdado um bom estoque de capital social sob a forma de regras de reciprocidade e sistemas de participação cívica. Aqui o “capital social diz respeito a características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas” (PUTNAM, 2000, p.177). Este autor relaciona, ainda, várias formas existentes de capital social, a exemplo da confiança, ou seja, aqueles recursos cuja oferta aumenta com o uso, em vez de diminuir, e que, ao contrário, se esgotam se não forem utilizados.

Uma das características específicas do capital social, entendido como confiança, normas e cadeias de relações sociais, é que ele geralmente se constitui um bem público, ao contrário do capital convencional que é tipicamente de caráter privado. Nesse sentido, o capital social normalmente deve ser gerado como um subproduto de atividade social.

Em seu estudo sobre a Itália, Putnam (2000) concluiu que o Norte da Itália demonstrava uma presença maior de capital social (produto da confiança, de regras de reciprocidade e de sistemas de participação cívica), o que lhe permitia não apenas ser mais desenvolvido, mas, ainda, aproveitar melhor as novas oportunidades de desenvolvimento que o governo descentralizado trouxera.

Alguns autores (o próprio Putnam, Fukuyama, Albagli e Maciel, entre outros) apontam os seguintes benefícios econômicos do capital social:

- Maior facilidade de compartilhamento de informações e conhecimentos, bem como custos mais baixos, devido a relações de confiança, espírito cooperativo, referências sócio-culturais e objetivos comuns;

- Melhores condições de inovar organizacionalmente, uma vez que o alto grau de confiança permitirá o nascimento e o desenvolvimento de uma grande variedade de relacionamentos sociais;
- Melhor coordenação e coerência de ações, bem como maior estabilidade organizacional, devido a processos de tomadas de decisões coletivas;
- Maior facilidade em adotar novas formas organizacionais rapidamente, à medida que a tecnologia e os mercados mudarem;
- Maior conhecimento mútuo, ampliando a previsibilidade sobre o comportamento dos agentes, reduzindo a possibilidade de comportamentos oportunistas e propiciando maior compromisso em relação ao grupo.

Na seqüência analisaremos, mais detalhadamente, as diversas formas do capital social (confiança, normas e cadeias de reciprocidade e sistemas de participação cívica) e sua relação com os aglomerados produtivos locais.

2.5.2 Confiança

Em linha com o processo de evolução e a recente aceleração dos estudos sobre o capital social, o interesse no tema e nos meios de se promover a confiança, também ocorreu recentemente, particularmente em situações onde a cooperação é um ingrediente vital (ALBAGLI; MACIEL, 2003).

Para Robert Putnam (2000), a confiança é um componente básico do capital social que promove a cooperação. “Quanto mais elevado o nível de confiança numa comunidade maior probabilidade de haver cooperação. E a própria cooperação gera confiança” (PUTNAM, 2000, p.180). Os resultados dos estudos desenvolvidos pelo mesmo autor sobre os diferentes estágios de desenvolvimento de algumas regiões da Itália apontam que a progressiva acumulação de capital social é um dos principais responsáveis pelos círculos virtuosos da Itália cívica.

Embora reconheça que elevados níveis de confiança podem conviver com comportamentos passivos e mesmo anti-sociais e que, inversamente, é possível haver boas razões para desconfiança, sem prejuízo de uma contribuição significativa para o desenvolvimento do capital social, Putnam (2000) assinala que, de modo geral, a confiança propicia interação e reforça condutas generalizadas de reciprocidade.

Villela (2005) destaca a importância de elos de confiança entre os atores envolvidos nos mais diferentes tipos de estruturas em rede. Para o autor, nestas estruturas, mais do que em outro tipo de estrutura, os sistemas de informação e controle devem ser transparentes e fluidos. Como nas redes é difícil detalhar os meios para alcançar os resultados, supõe o autor, a priori, que as relações de confiança entre os atores inibam situações oportunistas dos participantes de um grupo. “Quebrada a desconfiança entre os participantes, maior será a possibilidade de sucesso da estrutura e da possibilidade de institucionalizar-se a rede” (VILLELA, 2005, p.9)

Para Francis Fukuyama (1996, p.41) que define confiança como “a expectativa que nasce no seio de uma comunidade de comportamento estável,

honesto e cooperativo, baseado em normas compartilhadas pelos membros dessa comunidade”, o capital social é uma capacidade que decorre da prevalência de confiança numa sociedade ou em certas partes dessa sociedade.

No entanto, e com base nos estudos do mesmo autor, alguns economistas argumentam contrariamente, alegando que a formação de grupos sociais pode ser explicada como resultado de um contrato voluntário firmado entre indivíduos que calculam racionalmente que a cooperação serve aos seus interesses em longo prazo. Nesse sentido, a confiança não seria necessária à cooperação; o auto-interesse esclarecido, juntamente com mecanismos legais como contratos seriam suficientes para compensar a ausência de confiança e permitir que estranhos criem em conjunto uma organização que trabalhará em prol de um propósito comum.

A tese defendida por Fukuyama (1996) é a de que a habilidade de formar organizações realmente depende de contratos, regras de comércio exterior, cláusulas bem definidas sobre direitos de propriedade, mas também, de aspectos morais que não estão explícitos em normas escritas. Depende, em suma, do capital social de cada sociedade e da capacidade de seus membros para interagir com confiança.

Quando a desconfiança é grande, os indivíduos tendem a se proteger e acabam cooperando somente num sistema de regras e regulamentos que tem de ser negociado, acordado, litigado, e posto em vigor muitas das vezes por meios coercitivos. “Esse aparato legal, servindo de substituto da confiança, acarreta o que os economistas chamam de custos transacionais” (Fukuyama, 1996, p. 43). Em contraste, quando a desconfiança é pequena permite a expansão de contatos horizontais e a ampliação dos negócios. Ou seja, a confiança desonera os negócios,

agiliza operações e produz resultados mais rápidos. E quando não há confiança em uma organização? Podemos criá-la a partir de um projeto deliberado?

2.5.3 Regras sociais e sistemas de participação cívica

Segundo Putnam (2000), em contextos modernos e complexos, a confiança social pode derivar de duas fontes conexas: (1) as regras sociais e; (2) os sistemas de participação cívica.

Coleman (1980 *apud* ARAUJO, 2003) define normas sociais como guias de ação para o indivíduo, como expectativas que expressam se nossas ações estão certas ou erradas. As normas prescrevem ações e comportamentos e “são inculcadas e sustentadas tanto por meio de condicionamento e socialização (por exemplo, educação cívica) quanto por meio de sanções” (PUTNAM, 2000, p. 181).

As normas, mesmo que não tenham força legal, constituem-se em regras que fortalecem a confiança social, sendo observadas e seguidas porque facilitam a cooperação e resultam na redução dos custos de transação (PUTNAM, 2000).

Após a publicação do artigo de Ronald Coase em 1937, intitulado “A natureza da firma”, a teoria econômica passou a reconhecer além dos custos de produção, os custos de transação, tornando-os significativos na produção empresarial (VILELLA, 2005). Os custos de transação são os custos de negociar, de redigir e de garantir o cumprimento de contratos, de estabelecer marcas, de obter informações que podem também ser denominados como custos da organização.

Segundo Vilella (2005, p.9) “é necessário considerar os fatores cruciais nos custos de transação tais como a racionalidade limitada dos agentes econômicos, a complexidade e incerteza do ambiente e os diferentes tipos de contratos estabelecidos entre as organizações” e, observar também, que os contextos complexos e incertos possibilitam iniciativas oportunistas por parte de alguns agentes envolvidos. Neste sentido, ressalta o autor, que a racionalidade limitada, a complexidade e as atitudes oportunistas dificultam os custos dos contratos.

A Teoria dos Contratos define diferentes tipos de contratos estabelecidos entre organizações, apresentados a seguir:

- a) Contratos que determinam performance no futuro;
- b) Contratos que no presente definem cláusulas condicionais de determinada performance futura;
- c) Contratos de pouca duração ou de tempo determinado para realização de atividades específicas com tempo seqüenciais;
- d) Contratos que determinam no futuro performance específica segundo relações de autoridade.

Analisando os diferentes tipos de contratos, Vilella (2005) observa que o contrato do tipo a, não incorre em incertezas, sendo ideal para operações simples. Os demais tipos de contrato, no entanto, já aumentam o grau de complexidade. O do tipo b, com cláusulas condicionais aumenta a possibilidade de atitudes oportunistas, sendo indicado quando se pretende manter vínculos entre comprador e vendedor, ainda assim em situações pouco complexas. Os contratos do tipo c se aplicam tipicamente na prestação de serviços terceirizados. Os contratos com performance

futura e com relações definidas de autoridade, de tipo d, são os de maior complexidade e se dão atualmente na formação de consórcios e de redes de grandes empresas.

Em linha com esta discussão, Britto (2002) aponta para a importância da formalização da estrutura contratual que regula as relações entre agentes. Para o autor, a funcionalidade desse arcabouço contratual pode ser associada a três propriedades: Em primeiro lugar, este arcabouço deve definir um conjunto de mecanismos de coordenação com vistas a atingir determinados objetivos pelas partes envolvidas. Em segundo lugar, ele deve contemplar mecanismos de proteção contra a adoção de posturas oportunistas pelos agentes que estabelecem a relação e finalmente, em terceiro lugar, este arcabouço deve incluir mecanismos de incitação à adoção de um comportamento eficiente pelas partes envolvidas.

Para Putnam (2000), a mais importante das regras sociais é a da reciprocidade. O autor a classifica em dois tipos: (1) reciprocidade balanceada ou específica e (2) reciprocidade generalizada ou difusa. A primeira diz respeito à permuta simultânea de itens de igual valor. A segunda refere-se a uma contínua relação de troca que a qualquer momento apresenta desequilíbrio ou falta de correspondência, mas que supõe expectativas mútuas de que um favor concedido hoje venha a ser retribuído no futuro. Segundo o mesmo autor, a regra de reciprocidade generalizada é um componente altamente produtivo do capital social e em geral está associada a um amplo sistema de intercâmbio social. Nas comunidades em que as pessoas acreditam que a confiança será retribuída, sem que dela venham abusar, existe maior probabilidade de haver intercâmbio. Por outro lado, o intercâmbio contínuo ao longo do tempo costuma incentivar o estabelecimento de uma regra de reciprocidade generalizada.

Os sistemas de participação cívica representam uma intensa interação horizontal, se revelando uma forma essencial de capital social: “quanto mais desenvolvidos forem esses sistemas numa comunidade, maior será a probabilidade de que seus cidadãos sejam capazes de cooperar em benefícios mútuos [...]” (PUTNAM, 2000, p.183).

Se os sistemas horizontais de participação cívica ajudam os participantes a solucionar os dilemas da ação coletiva, então quanto mais horizontalizada for a estrutura de uma organização mais ela favorecerá o desempenho institucional na comunidade em geral. A afiliação a grupos horizontalmente organizados (como clubes desportivos, cooperativas, sociedades de mútua assistência, associações culturais e sindicatos) deve estar positivamente relacionada com o bom desempenho governamental. O capital social, portanto, corporificado em sistemas horizontais de participação cívica, favorece o desempenho do governo e da economia: sociedade forte, economia forte; sociedade forte, Estado forte. (PUTNAM, 2000).

Putnam (2000) afirma que os estoques de capital social tendem a ser cumulativos e a reforçar-se mutuamente, resultando em equilíbrio social com elevados níveis de confiança, reciprocidade, participação, civismo e bem-estar coletivo, caracterizando a comunidade cívica. Além da comunidade, tanto o Estado quanto o mercado funcionam e interagem melhor em contextos cívicos. Tais contextos conformam as regiões cívicas, que apresentam como traços distintivos: densa rede de associações locais, ativa participação nos negócios comunitários, modelos de política igualitários, confiança e observância das leis.

Importante destacar, que as iniciativas em relação à afiliação a grupos horizontalmente organizados devem incluir empresas de todos os tamanhos, assim

como representantes de todos os grupos de interesse. Na opinião de Porter (1999, p. 281):

A exclusão de pessoas, mesmo (ou, sobretudo) as mais difíceis, é um convite à oposição. Embora qualquer iniciativa tenha de enfrentar a sua cota de ceticismo, paroquialismo, interesses próprios e oportunismo, as iniciativas mais bem-sucedidas em relação aos aglomerados empreendem um grande esforço para alcançar e educar os possíveis dissidentes. Assim, os que optarem pela não participação terão menos fundamentos para a crítica ou oposição às recomendações. Em última instância, as iniciativas em relação aos aglomerados dêem prosseguir com aqueles que se mostrarem dispostos a trabalhar para a melhoria das condições gerais.

Ainda segundo Putnam: (1) a consciência que cada cidadão tem de seu papel e de seus deveres na comunidade, em conjunto com o seu compromisso de igualdade política, constitui o cimento moral da comunidade cívica. Quando não existem normas e sistemas de participação cívica, as perspectivas de ação coletiva parecem desalentadoras; (2) “para a estabilidade política, para a boa governança e mesmo para o desenvolvimento econômico, o capital social pode ser mais importante até do que o capital físico ou humano”. (PUTNAM, 2002, p.192).

2.5.4 Capital Social e Aglomerações produtivas

Segundo Albagli e Maciel (2003) existem evidências da existência de uma forte relação entre capital social e a formação de aglomerações produtivas locais inovadoras. Isso ocorreria de modo mais especial nos denominados “arranjos produtivos locais” de micro e pequenas empresas, por envolverem outros tipos de atores, como entidades governamentais, associações, sindicatos, instituições de pesquisa, educação e treinamento.

Através dos estudos desenvolvidos sobre aglomerações produtivas locais italianas e brasileiras, as autoras demonstram que capital social e aglomerados produtivos não se vinculam de forma automática, alegando que “a capacidade de gerar empreendimentos sistematicamente articulados não depende simplesmente de confiança e interação, mas sim de um conjunto de fatores: por isso distinguem-se três itálias e vários brasis.....” (ALBAGLI E MACIEL, 2003, p. 431). Os principais fatores relevantes apontados são: nível educacional; densidade de relações de aprendizado interativo, sentimento de pertencimento, nível de inclusão ou de polarização social; identidade entre interesses individuais e coletivos; lideranças locais; relação Estado/sociedade.

Entretanto, ressaltam que o capital social “pode ser um fator de interação cooperativa para o desenvolvimento local, e, portanto, deve ser considerada uma peça importante, mas não a única, na mobilização de arranjos produtivos locais” (ALBAGLI E MACIEL, 2003, p. 432).

Duas outras questões importantes devem ser ainda analisadas. A primeira se refere à participação de políticas públicas para estimular o capital social, a outra diz respeito ao direcionamento dos rumos do desenvolvimento local.

A respeito da primeira questão, conforme as autoras, se argumenta, de um lado, que o capital social pode ter condições mais favoráveis ao seu desenvolvimento se houver a intervenção de políticas públicas que promovam processos decisórios participativos, encorajem atividades voluntárias e comunitárias e proporcionem condições socioeconômicas igualitárias, tais como emprego, renda e inclusão social. Por outro lado, argumenta-se que tal intervenção pode caracterizar um movimento impositivo, de “cima para baixo”, contrário ao movimento mais

condizente com um processo de formação e consolidação do capital social e da coesão social, fruto de padrões históricos de construção da dinâmica sócio-cultural de um território e sua comunidade.

Em relação à segunda questão e apoiadas em Barquero (1999), as autoras analisam que:

A densidade das relações e instituições locais, que ao final expressam a densidade do capital social, contribui então para a capacidade da comunidade dispor de estratégias próprias e exercer controle sobre os caminhos do desenvolvimento local, não atuando como receptora passiva de interesses externos (BARQUERO, 1999, *apud* ALBAGLI E MACIEL, 2003, p. 435).

3 METODOLOGIA DO ESTUDO

3.1 TIPO DE PESQUISA

Existem várias formas de classificar as pesquisas: do ponto de vista da abordagem do problema, dos objetivos propostos e dos procedimentos técnicos.

Sob o ponto de vista da forma de abordagem do problema classifica-se este estudo como sendo uma pesquisa qualitativa, considerando o objetivo do trabalho. O método qualitativo parte da perspectiva de que o mundo e a “realidade” não são objetivos e exteriores ao homem, mas, sim, socialmente construídos e que recebem, dessa forma, um significado a partir do homem (ROESCH, 1999). As pesquisas desenvolvidas com a utilização deste método partem do pressuposto de que as pessoas agem em função de suas crenças, percepções, sentimentos e valores, que necessitam ser interpretados e revelados (ALVES-MAZZOTTI, 1999). Dentro desta visão, compreendendo que a realidade recebe um significado a partir do homem e que esta pode ser melhor apreendida buscando “ouvir” os sujeitos da pesquisa e, posteriormente, analisar seus relatos, entende-se que a presente pesquisa requer uma investigação compatível com uma abordagem qualitativa.

Em relação aos objetivos propostos, esta pesquisa é exploratória. Isto porque, segundo Gil (1999, p.43) as pesquisas exploratórias tem como principal finalidade “desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e idéias, tendo em vista, a formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores”. Segundo o mesmo autor, este tipo de pesquisa é realizada especialmente quando o

tema escolhido é pouco explorado e torna-se difícil formular hipóteses precisas e operacionalizáveis sobre ele. É desta forma que esta pesquisa é considerada exploratória porque, embora os vários tipos de aglomerados produtivos locais sejam alvos de pesquisas em diversas áreas de investigação, não se verificou a existência de estudos voltados diretamente para o sistema das relações das MEPES da CPL de confecção de São Gonçalo visando à promoção e fortalecimento do capital social da região.

Sob o ponto de vista dos procedimentos técnicos a serem utilizados, a opção deste estudo foi envolver uma combinação de estudo de campo e pesquisa bibliográfica. Pesquisa bibliográfica é o estudo desenvolvido com base em material já publicado em livros, revistas, jornais, redes eletrônicas, isto é, material acessível ao público em geral (VERGARA, 2005). Esta pesquisa é bibliográfica, pois recorreu-se a material publicado a fim de levantar dados para o trabalho.

A pesquisa de campo, por sua vez, é considerada por Vergara (2005, p.47) como sendo:

Uma investigação empírica realizada no local onde ocorre ou ocorreu um fenômeno ou que dispõe de elementos para explicá-lo. Pode incluir entrevistas, aplicação de questionários, testes e observação participante ou não.

Gil (1999, p.72) menciona que, na pesquisa de campo “estuda-se um único grupo ou comunidade em termos de sua estrutura social, ou seja, ressaltando-se a interação de seus componentes”. Neste sentido, esta pesquisa é de campo porque coletou dados primários na CPL do setor de confecção do município de São Gonçalo.

3.2 DEFINIÇÃO DA ÁREA DO ESTUDO E DOS PARTICIPANTES

O universo desta pesquisa é composto por cento e vinte e quatro Micro e Pequenas Empresas, legalmente constituídas, que atuam na CPL do setor de confecção de São Gonçalo (RJ).

O conjunto das MEPES que foram entrevistadas foi constituído por trinta e quatro MEPES que atuam formalmente na CPL de confecção do município de São Gonçalo.

A amostra foi definida como não-probabilística e selecionada por acessibilidade (GIL, 1999, p. 101). Segundo o mesmo autor, na amostragem por acessibilidade ou por conveniência, “o pesquisador seleciona os elementos a que tem acesso, admitindo que estes possam de alguma forma, representar o universo”.

Na seleção inicial da amostra o pesquisador teve a colaboração do SEBRAE local que selecionou seis MEPES a que tem acesso. As demais MEPES foram selecionadas através de indicações dos micro e pequenos empresários entrevistados inicialmente e mediante visitaçao do pesquisador aos bairros que concentram um maior número de MEPES de confecção da região.

As pessoas que foram entrevistadas são os proprietários da MEPES do setor de confecção de São Gonçalo.

3.3 INSTRUMENTOS DE COLETA DE DADOS

Os meios selecionados para a realização da pesquisa foram formados pela combinação de fontes secundárias (pesquisa bibliográfica) e dados primários que foram obtidos na pesquisa de campo, através de entrevista qualitativa, realizada com as MEPES da CPL do setor de confecção de São Gonçalo no período de junho a setembro de 2006.

Na pesquisa bibliográfica, buscou-se estudos em livros, revistas especializadas, teses, dissertações e informações disponíveis nos sites da internet objetivando o levantamento das características essenciais aos vínculos estabelecidos entre MEPES inseridas em aglomerados produtivos locais para a promoção e fortalecimento do capital social da localidade.

Em relação à pesquisa de campo, realizada através de entrevistas qualitativas, o presente estudo contou com entrevistas estruturadas (Apêndice A) junto aos micro e pequenos empresários da CPL de confecção de São Gonçalo. Segundo Easterby-Smith et al (1999, p.73):

O rótulo “entrevista qualitativa” tem sido usado para descrever uma ampla gama de diferentes entrevistas, desde aquelas supostamente “não-diretivas” ou “abertas” em sua totalidade até aquelas em que o entrevistador leva para a entrevista uma lista preparada de perguntas que está determinado a fazer.

As entrevistas estruturadas visavam obter as seguintes informações:

- Qual o grau de participação, dos micro e pequenos empresários locais, em grupos, organizações ou associações de classe?

- Qual o grau de confiança, cooperação e trabalho em equipe entre as Micro e Pequenas Empresas da CPL?

- Qual o grau de troca e compartilhamento de informações e idéias entre as Micro e Pequenas Empresas da CPL?

- Existem regras sociais na CPL?

É importante acrescentar que as questões que serviram de roteiro para as entrevistas foram fundamentadas no referencial teórico (PUTNAM, 2000) e nos objetivos a serem atingidos.

Antes de cada entrevista ser iniciada, foi explicado ao entrevistado o objetivo e a relevância da pesquisa, a importância de sua colaboração, bem como foi estabelecido um compromisso de confidencialidade. Nas entrevistas foram feitas perguntas fechadas, nas quais oferecia-se ao entrevistado uma quantidade limitada de respostas no formato múltipla escolha e perguntas abertas, proporcionando aos entrevistados a oportunidade de falar livremente, permitindo, assim, que tivessem espaço para colocar livremente suas opiniões. Importante registrar, que a elaboração de parte das perguntas foi apoiada no estudo de dissertação desenvolvido por Denise Rachel Veiga (2005), sob o título: Características essenciais à formação de redes de empreendedores no APL de confecção de Nova Friburgo-RJ: Uma análise comparativa entre os pressupostos teóricos e a realidade local.

As entrevistas foram realizadas de forma individual, dentro das instalações de cada MEPE e em expediente normal de trabalho. Os encontros com os micro e

pequenos empresários foram realizados em uma sala proporcionando privacidade para o pesquisador e o entrevistado.

Não observamos inibição por parte dos entrevistados e sim, num primeiro momento, um certo grau de desconfiança em relação aos propósitos da entrevista. Contudo, à medida que a entrevista se desenvolvia, a desconfiança se dissipava e permitia a coleta de novas informações.

A possibilidade de gravar as entrevistas foi descartada a fim de que os entrevistados se sentissem mais a vontade para expressar suas opiniões. Durante a entrevista, o pesquisador anotou o que se mostrou importante para o trabalho, dando atenção ao discurso do entrevistado, bem como à sua expressão corporal, gestos, tonalidade de voz e ênfase em determinadas palavras e expressões.

Buscou-se, com a coleta de dados, levantar os elementos que, posteriormente, serviram de base para estabelecer um confronto entre as características dos vínculos, para a promoção e fortalecimento do capital social, das MEPES inseridas em aglomerados produtivos locais, sugeridas e propostas na literatura estudada, e a realidade existente das MEPES da CPL do setor de confecção de São Gonçalo.

Importante registrar que a pesquisa de campo muito auxiliou na melhor compreensão da realidade das MEPES investigadas, a partir das informações trocadas com os micro e pequenos empresários entrevistados.

3.4 TRATAMENTO DOS DADOS

Para atingir os objetivos do estudo, as respostas originárias das perguntas fechadas da entrevista, foram tabuladas utilizando-se a estatística descritiva elementar para análise das respostas (Apêndice B). Após este tratamento, as mesmas foram dispostas em tabelas e gráficos.

Em relação às perguntas abertas, depois das respostas serem relacionadas, buscou-se identificar dimensões, categorias, tendências, padrões e relações que desvendassem seu significado (ALVES-MAZZOTTI, 1998).

Efetuada a análise dos resultados, foi realizada uma ligação dos mesmos a outros conhecimentos obtidos e apontados no referencial teórico.

3.5 LIMITAÇÕES DO MÉTODO

O método escolhido para o estudo apresenta as seguintes limitações quanto à coleta e ao tratamento dos dados:

O fato da seleção das MEPES para entrevista se resumir apenas às legalmente formalizadas, deixou à parte outras MEPES informais da CPL, em função da inexistência de dados confiáveis para a pesquisa.

Outros possíveis aspectos limitadores referem-se: (1) a falta de motivação do entrevistado para responder as perguntas; (2) a inadequada compreensão do

significado das perguntas; (3) o fornecimento de falsas respostas, determinadas por razões conscientes (medo, por exemplo) e inconscientes; (4) a influência exercida pelo aspecto pessoal do entrevistador sobre o entrevistado; (5) a influência das opiniões pessoais do entrevistador sobre as respostas do entrevistado. Contudo, o pesquisador se esforçou ao máximo, para deixar os entrevistados à vontade e evitar qualquer tipo de intervenção que pudesse vir a influenciar as respostas dadas.

Quanto ao tratamento dos dados coletados, a limitação diz respeito à possibilidade do pesquisador, através de sua história de vida, influir na interpretação dos dados.

Não obstante às limitações apresentadas, considera-se que o método escolhido foi o mais adequado aos propósitos da investigação.

4 RESULTADOS DA PESQUISA.

A fim de atingir os objetivos da pesquisa e para uma melhor compreensão do estudo, apresenta-se a seguir, a análise dos resultados das entrevistas que, confrontados com a fundamentação teórica, permitiram um entendimento do tema estudado.

Esta pesquisa foi realizada com trinta e quatro micro e pequenos empresários que atuam legalmente na Configuração Produtiva Local do setor de confecção do município de São Gonçalo, nos meses de junho a setembro de 2006, e teve como objetivo identificar, no sistema de relações das MEPES, as características que facilitam ou dificultam a promoção e o fortalecimento do capital social da região.

Importante registrar que, a título de reforço, os resultados desta pesquisa serão comparados aos resultados da pesquisa desenvolvida, em dezembro de 2004, pelo Grupo de Economia da Inovação, do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (GEI/IE/UFRJ) junto à micro, pequenas e médias empresas do setor de confecção dos municípios de Niterói e São Gonçalo.

Os resultados serão apresentados da seguinte forma: Inicialmente serão apresentadas as características gerais das MEPES pesquisadas e, em seguida, serão analisados, individualmente, os resultados das perguntas que foram efetuadas buscando-se identificar as características das relações entre as MEPES locais (sistemas de participação cívica; benefícios; confiança, cooperação e trabalho em equipe; canais de informação e regras sociais).

4.1 CARACTERÍSTICAS GERAIS

A maior parte das empresas que participam deste estudo encontra-se em atividade há vários anos – quase metade tem entre cinco e dez anos e 44% possuem mais de dez anos – o que aponta para certa estabilidade das empresas do ramo de confecção do município de São Gonçalo (APÊNDICE B). No total foram pesquisadas 20 microempresas (até 19 empregados) e 14 pequenas empresas (entre 20 e 99 empregados), todas legalmente constituídas. A maioria das Micro e Pequenas Empresas entrevistadas (97%) são independentes e uma minoria (38%) são de origem familiar.

60% da produção das Micro e Pequenas Empresas pesquisadas é direcionada para itens da moda feminina e menos da quarta parte para moda praia, fitness e jeans. A moda masculina e infantil não ultrapassa a 5%.

Em relação ao nível de escolaridade dos micro e pequenos empresários entrevistados, 50% possuem nível de escolaridade superior, 44% ensino médio e apenas 06% ensino fundamental.

4.2 SISTEMAS DE PARTICIPAÇÃO CÍVICA

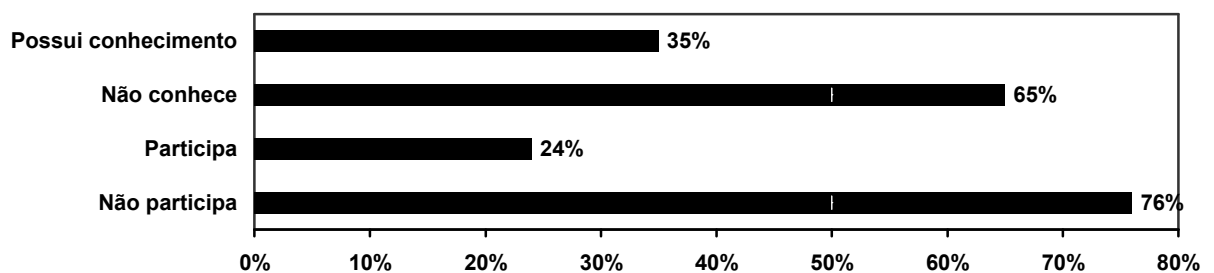
Os sistemas de participação cívica são uma forma essencial de capital social: quanto mais desenvolvidos forem esses sistemas maior será a probabilidade da comunidade promover cooperação, confiança, facilitar a comunicação e inibir ações oportunistas (PUTNAM, 2000).

Com o objetivo de identificar o grau de participação cívica do micro e pequeno empresário da CPL de confecção de São Gonçalo foi perguntado se ele conhece/participa de entidade de classe ou de algum tipo de programa/ação especificamente desenvolvido para a CPL de confecção de São Gonçalo (Tabela 02 e Gráfico 01).

Tabela 02 – Grau de participação cívica das MEPES (%)

	Sim		Não	
	Quantidade	%	Quantidade	%
Possui conhecimento	12	35%	22	65%
Participa	08	24%	26	76%

Gráfico 01 - Grau de participação cívica da MEPES (%)



De acordo com os resultados da pesquisa, observa-se um baixo grau de participação cívica das MEPES pertencentes à CPL do setor de confecção de São Gonçalo. A adesão das MEPES locais a projetos desenvolvidos em benefício do próprio setor e a entidades de classe é mínima. Observa-se que, de um total de trinta e quatro micro e pequenos empresários entrevistados, apenas oito (24%) responderam que participam de atividades cívicas no interior da CPL, contra vinte e seis (76%) que disseram que não participam. Um dos motivos para a pouca participação, pode ser associado ao baixo grau de difusão de informações acerca de iniciativas de apoio institucional dirigidas às MEPES locais, pois apenas doze dos entrevistados (35%) possuem conhecimento da existência do projeto de revitalização do setor de confecção de São Gonçalo (liderado pelo SEBRAE), ao passo que vinte e dois (65%) o desconhecem. Os números desta pesquisa reforçam os resultados da pesquisa desenvolvida pelo SEBRAE em conjunto com o GEI/IE/UFRJ, em dezembro de 2004. A pesquisa realizada pelo GEI/IE/UFRJ aponta que apenas uma em cada três empresas pesquisadas informou conhecer as ações do SEBRAE.

Uma outra possível razão, para o baixo grau de participação cívica existente, pode estar relacionada à inexistência de exemplos anteriores de colaboração cívica bem sucedida (PUTNAM, 2000), pois os exemplos observados na CPL (cursos e duas participações em eventos externos) são raros, incipientes e, na opinião de alguns micro e pequenos empresários, de sucesso duvidoso.

O baixo nível de desenvolvimento dos sistemas de participação cívica local, que compromete a formação de lideranças capazes de identificar, organizar e encaminhar pleitos coletivos (PUTNAM, 2000) é evidenciado pela inexistência de um Sindicato Patronal representativo e atuante na região. Observa-se que o Sindicato

Patronal foi apontado, por todos que fizeram menção a sua existência, como inoperante e sem nenhum poder de representação legal.

Em conformidade com Putnam (2000), os sistemas de participação cívica representam uma ampla gama de possibilidades de cooperação horizontal. São participações em que cada um tem um grau de pertencimento e de importância relativamente igual e que possibilitam um melhor fluxo de informações e estimulam a confiança e a cooperação.

Objetivando um melhor entendimento sobre os baixos níveis de participação cívica da CPL, a seguir serão apresentadas as principais razões, apontadas pelos próprios micro e pequenos empresários entrevistados, para o baixo grau de participação cívica existente.

4.2.1 Barreiras à participação cívica

Dentre os principais motivos apontados pela maioria dos entrevistados, como inibidores à participação cívica das MEPES da CPL de confecção de São Gonçalo destacam-se: (1) o alto grau de desconfiança existente entre os agentes locais e (2) questões ligadas ao SEBRAE, enquanto líder do projeto de revitalização do setor de confecção de São Gonçalo que se encontra em andamento.

Observa-se que a desconfiança predomina entre a maioria das MEPES entrevistadas. Talvez este nível de desconfiança reflita o baixo grau de compartilhamento de normas e valores entre os agentes locais, como também a falta

de interesse em subordinar propostas individuais às coletivos (FUKUYAMA, 1996). Evidências neste sentido apontam para baixa capacidade das MEPES em se associarem uma as outras.

As principais questões inibidores à participação cívica das MEPES locais, atribuídas ao SEBRAE referem-se à falta de apoio às propostas de trabalho apresentadas, a longa duração das reuniões, aos poucos benefícios conquistados e a falta de objetividade na condução das reuniões. O depoimento de um dos empresários entrevistados ilustra parte desta questão: “Por inúmeras vezes tentei levar minha experiência com exportação às reuniões, mas o grupo e o SEBRAE não permitem. Ficam promovendo outras discussões que não levam a nada”. Nesse sentido, cabe lembrar, que a liderança local, se exercida como fruto de um fenômeno social construído e sendo capaz de mobilizar grupos locais e traduzir seus anseios e interesses, pode exercer um papel fundamental no processo de desenvolvimento das MEPES locais.

Outro aspecto que foi citado como inibidor à participação das MEPES no projeto liderado pelo SEBRAE e que encontra uma forte relação com os problemas ligados à exclusão e desigualdade sociais, diz respeito ao local onde são realizadas as reuniões do projeto, o Shopping das Fábricas. Do total de oito MEPES que participam do projeto, apenas duas (25%) não possuem lojas de varejo no interior do Shopping das Fábricas. Observa-se que o projeto tornou-se quase que uma exclusividade das MEPES que possuem lojas no Shopping, deixando a margem uma maioria considerável de MEPES da região. A título de reforço é importante destacar que um dos empresários entrevistados afirmou que deixou de participar do projeto tão logo encerrou as atividades de sua loja no Shopping. Sobre esta questão cabe lembrar Albagli e Maciel (2003) quando mencionam que a exclusão e a

desigualdade sociais, minam as possibilidades de coesão social e, portanto, das constituições de interesses coletivos.

Os números apresentados neste estudo diferem dos números da pesquisa realizada pelo IE/UFRJ onde quase dois terços dos informantes disseram que participam de entidade de classe. Importante ressaltar que, na opinião dos próprios pesquisadores do IE/UFRJ, a ausência de dados detalhados sobre as entidades nas quais os empresários participam e seu nível de participação dificulta a avaliação da importância deste tipo de atividade. A divergência apresentada nos resultados das duas pesquisas pode ser atribuída à inclusão, na pesquisa desenvolvida pelo IE/UFRJ, de micro, pequenas e médias empresas dos municípios de Niterói e São Gonçalo (RJ). Diferentemente de nosso estudo que envolve, exclusivamente, Micro e Pequenas Empresas do município de São Gonçalo (RJ).

O percentual relativo às respostas referente ao grau de participação cívica do micro e pequeno empresário local indicou a deficiência dessa característica na CPL. Cabe destacar, mais uma vez, que os sistemas de participação cívica representam uma forma essencial de capital social. Quanto mais desenvolvidos forem esses sistemas numa comunidade, maior será a probabilidade de que seus cidadãos sejam capazes de cooperar em benefício mútuo. Por outro lado, “quando não existem normas e sistemas de participação cívica, as perspectivas de ação coletiva parecem desalentadoras” (PUTNAM, 2000, p.183 e 192).

Apesar do baixo grau de participação cívica das MEPES locais, observa-se um relativo consenso entre as mesmas que o engajamento em ações coletivas intra CPL pode proporcionar benefícios que dificilmente seriam alcançados através de ações isoladas.

4.2.2 Benefícios esperados pelas MEPES locais

Os principais benefícios esperados pelos micro e pequenos empresários locais, decorrentes de ações coletivas intra CPL, estão expressos na tabela 03 e no gráfico 02. Todavia, cumpre ressaltar que a pergunta tal qual formulada na entrevista, não exigia que os micro e pequenos empresários hierarquizassem os benefícios.

Tabela 03 – Percentual representativo dos benefícios esperados

	Quantidade	%
Treinamentos e cursos	10	30%
Fortalecimento da imagem da CPL	10	30%
Melhoria da infra-estrutura do Centro comercial do Alcântara	09	27%
Menor carga tributária	09	27%
Maior união entre as MEPES	06	18%
Maior poder de barganha junto aos setores público e privado	04	12%
Cooperativa de exportação	04	12%
Linhas de financiamento	04	12%
Formação de mão-de-obra local (costureiras)	04	12%
Melhores condições na compra de matérias-primas	03	09%
Participação em eventos (palestras, feiras, etc.).	02	06%
Novos conhecimentos	01	03%
Aumento das vendas	01	03%

Gráfico 02 - Percentual representativo dos benefícios esperados



A expressiva demanda por treinamento/cursos sugere carência de profissionais bem treinados nos quadros das MEPES locais. Não obstante, observar-se uma certa disposição em aprender do micro e pequeno empresário local. É claro que trata-se apenas de uma manifestação de interesse no desenvolvimento de treinamento, que poderá ou não se realizar, dependendo de haver condições mais ou menos favoráveis a sua realização. De qualquer forma, tal resultado mostra uma preocupação do micro e pequeno empresário local com o atual contexto competitivo, onde a capacidade das empresas em transformar informações em conhecimentos

através de seus processos de aprendizado torna-se fundamental para o seu desenvolvimento (LA ROVERE, 2003).

As respostas relativas aos benefícios esperados deste estudo alinham-se aos resultados da pesquisa desenvolvida pelo IE/UFRJ, principalmente no que diz respeito a treinamentos/cursos e compras de matérias-primas. Observa-se ainda, nos resultados das duas pesquisas que, embora poucas empresas exportem sua produção, o treinamento em gestão voltada para exportação foi a área em que as empresas mais mostraram interesse em realizar treinamento. Verifica-se, no conjunto dos benefícios esperados, atividades com grande potencial de desenvolvimento, desde que apoiadas por alguma entidade pública ou privada. Isto porque, o conjunto das relações de confiança, cooperação e trabalho em equipe entre as MEPES (analisados a seguir) inibe a possibilidade de ação coletiva espontânea por parte das MEPES locais.

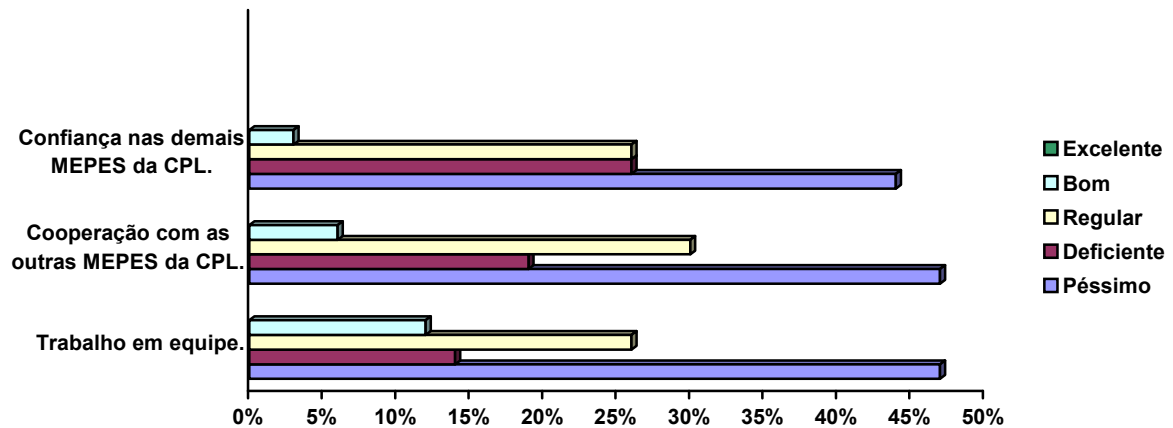
4.3 CONFIANÇA, COOPERAÇÃO E TRABALHO EM EQUIPE.

Capital social expressa, basicamente, a capacidade de uma sociedade estabelecer laços de confiança interpessoal e redes de cooperação cujos benefícios são comuns a todo grupo ou a toda sociedade (FUKUYAMA, 1996). A coesão social é vista aqui como fator crítico para a prosperidade econômica e para o desenvolvimento sustentado. Nesse sentido e com intuito de avaliar a confiança, o espírito de cooperação e a habilidade para trabalhar em equipe entre os micro e pequenos empresários do setor de confecção do município de São Gonçalo foi solicitado que o entrevistado avaliasse os outros empresários do ramo com relação a esses aspectos (Tabela 04 e Gráfico 03).

Tabela 04 – Grau de confiança, cooperação e habilidade para trabalhar em equipe (%).

	Excelente		Bom		Regular		Deficiente		Péssimo	
	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%
Confiança nas demais MEPES da CPL.	0	0%	01	03%	09	26,5%	09	26,5%	15	44%
Cooperação com as outras MEPES da CPL.	0	0%	02	06%	10	29%	06	18%	16	47%
Trabalho em equipe.	0	0%	04	12%	09	26,5%	05	14,5%	16	47%

Gráfico 03 - Grau de confiança, cooperação e habilidade para trabalhar em equipe (%)



Em conformidade com PUTNAM (2000) quando aponta que onde a desconfiança impera as instituições são frágeis, observa-se que as MEPES de confecção de São Gonçalo, mostram-se, em sua maioria, incapazes de construir relações de cooperação e trabalho em equipe que permitam uma progressão de suas respectivas habilidades. Por um lado, a inexistência de associação empresarial capaz de promover ou fazer com que este conjunto de MEPES atue como cadeia, pode justificar a pouca integração em termos de relações de trabalho em equipe. Por outro lado, a dificuldade de estabelecer cooperação horizontal pode estar vinculada à incapacidade das MEPES locais em superar os conflitos da competição de mercado, como também os elevados níveis de desconfiança existente. Evidências neste sentido podem ser observadas através de alguns depoimentos que destacam: (1) a capacidade de alguns micro e pequenos empresários locais passarem informações enganosas, sobre clientes, a seus concorrentes; (2) críticas a existência

de concorrência desleal, dando-se ênfase ao fato de existirem poucos empresários envolvidos no processo de criação de novos modelos, enquanto uma maioria se preocupa apenas em copiá-los e (3) a falta de participação e apoio aos eventos realizados na CPL. Observa-se que tais comportamentos inibem o surgimento de um sentimento de grupo e de identidade que são essenciais para o desenvolvimento das interdependências comercializadas ou não comercializadas dentro da CPL (CROCCO; LEMOS, 2003).

A Confiança, um componente básico do capital social que promove a cooperação (Putnam, 2000) é, também, definida por Fukuyama (1996) como sendo a expectativa de reciprocidade que pessoas de uma comunidade, baseadas em normas partilhadas, têm acerca do comportamento dos outros. Quem sente e sabe que pode confiar recebe mais colaboração e aproveita melhor as oportunidades que aparecem. Algo bem diferente da realidade observada na CPL em estudo, onde o clima de desconfiança existente impõe uma espécie de ônus sobre todas as atividades econômicas dificultando, por exemplo, o desenvolvimento do projeto de revitalização do setor que encontra-se em andamento, bem como a conquista dos principais benefícios esperados pelos próprios micro e pequenos empresários locais.

Verifica-se, assim, a existência de um amplo campo de atuação para o desenvolvimento de ações que visem melhorias das relações de confiança, cooperação e trabalho em equipe na CPL e, por conseguinte, a promoção e fortalecimento do capital social da região. Nesse sentido, convém lembrar Putnam (2000, p.181) quando menciona que “a confiança social pode fluir de duas fontes conexas: as regras de reciprocidade e os sistemas de participação cívica”. Mesmo em comunidades onde são baixos os níveis de desenvolvimento dos sistemas de participação cívica, como no caso específico da CPL de confecção em estudo, o

autor destaca que é possível mudar hábitos e dinâmicas sociais de forma a produzir capital social. As instituições passariam a agir sobre a cultura, mudariam hábitos e rotinas. Esse processo, no entanto, não teria efeitos imediatos. Só apresentaria resultados a longo prazo, talvez em décadas.

Conhecer a avaliação dos micro e pequenos empresários em relação à confiança, cooperação e trabalho em equipe dos demais empresários da CPL foi, então, o grande objetivo da primeira parte da entrevista que se desdobrou, aqui, em parte dos resultados. Com objetivo de identificar possíveis distorções nos critérios de avaliação, a próxima parte desta pesquisa solicitou aos entrevistados uma auto-avaliação referente aos mesmos temas - confiança, cooperação e trabalho em equipe.

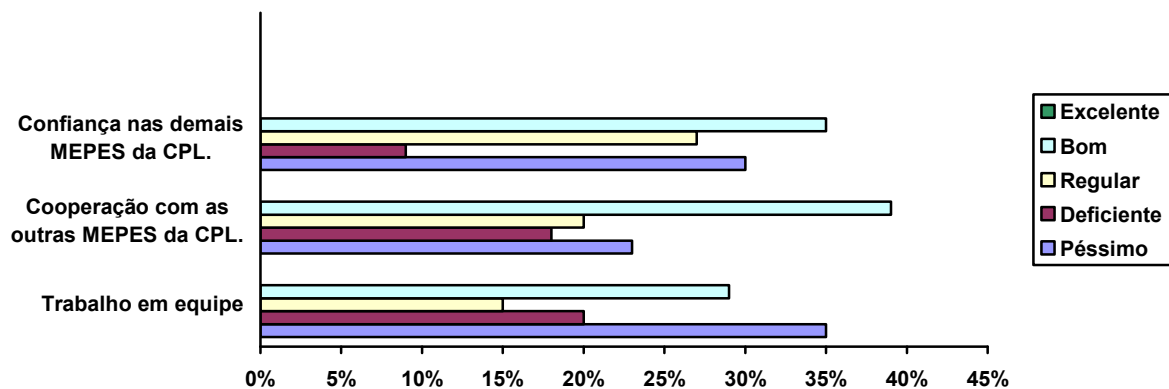
4.4 AUTO-AVALIAÇÃO DA CONFIANÇA, COOPERAÇÃO E TRABALHO EM EQUIPE.

Com a finalidade de aprimorar a avaliação sobre a confiança, o espírito de cooperação e a habilidade para trabalhar em equipe foi solicitado que os micro e pequenos empresários entrevistados fizessem uma auto-avaliação referente aos temas anteriormente trabalhados – confiança, cooperação e trabalho em equipe (Tabela 05 e Gráfico 04).

Tabela 05 – Grau da auto-avaliação da confiança, cooperação e habilidade para trabalhar em equipe (%)

	Excelente		Bom		Regular		Deficiente		Péssimo	
	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%
Confiança nas demais MEPES da CPL.	0	0%	12	35%	09	26,5%	03	09%	10	29,5%
Cooperação com as demais MEPES da CPL.	0	0%	13	38,5%	07	20,5%	06	17,5%	08	23,5%
Trabalho em equipe.	0	0%	10	29,5%	05	15%	07	20,5%	12	35%

Gráfico 04 - Grau da auto-avaliação da confiança, cooperação e habilidade para trabalhar em equipe (%)



De acordo com os resultados apresentados, em relação às perguntas efetuadas sobre os níveis de confiança e cooperação existentes na CPL, observa-se uma relativa diferença entre os resultados obtidos nesta pergunta (auto-avaliação do entrevistado) frente aos resultados da pergunta anterior (avaliação do entrevistado sobre os demais empresários da CPL).

A diferença apresentada talvez reflita a dificuldade do entrevistado em auto-reconhecer suas possíveis limitações frente a temas complexos e invariavelmente presentes nas discussões sobre os processos de construção e desenvolvimento de ações coletivas. De qualquer forma, nada se altera em relação à deficiência dessas características na CPL em estudo.

Conforme visto anteriormente, a confiança, dentre outros benefícios, estimula a intensificação dos fluxos de informações e idéias na comunidade. Estes, por sua vez, são fundamentais no processo de promoção e fortalecimento do capital social da região. A seqüência do trabalho trata exatamente desta questão.

4.5 SISTEMA DE TROCA E COMPARTILHAMENTO DE INFORMAÇÕES

A partir do conceito de capital social proposto por Putnam (2000), onde o autor destaca a importância de algumas características da organização social, como confiança, normas e sistemas, podemos observar, que essas características dependem, em grande medida, do fluxo e da qualidade das informações existente dentro da organização social. Nesse sentido e com objetivo de identificar a capacidade de trocar e compartilhar informações do micro e pequeno empresário local foram feitas as seguintes perguntas, respectivamente: (1) Com que frequência o micro e pequeno empresário procura outras MEPES do ramo a fim de saber novas informações; trocar idéias a respeito do ramo de atuação; contar uma novidade; dividir um problema; pedir uma sugestão para tentar solucionar um problema (Tabela 06 e Gráfico 05). (2) Com frequência o micro e pequeno empresário comenta com as outras MEPES locais sobre seu sucesso; a descoberta de novos equipamentos e sobre a existência de problemas com clientes e/ou fornecedores (Tabela 07 e Gráfico 06).

Tabela 06 – Grau representativo da capacidade de trocar informações (%)

	Sempre		Frequentemente		Às vezes		Raramente		Nunca	
	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%
Obter informações.	02	06	08	23,5%	11	32,5%	05	14,5%	08	23,5%
Trocar idéias a respeito do ramo de atuação.	01	03%	11	32,5%	07	20,5%	04	12%	11	32%
Contar uma novidade.	01	03%	08	23,5%	12	35%	03	09%	10	29,5%
Dividir um problema.	0	0%	09	26,5%	06	17,5%	05	15%	14	41%
Pedir uma sugestão para tentar solucionar um problema.	0	0%	10	29,5%	06	17,5%	08	23,5%	10	29,5%

Gráfico 05 - Grau representativo da capacidade de trocar informações (%)

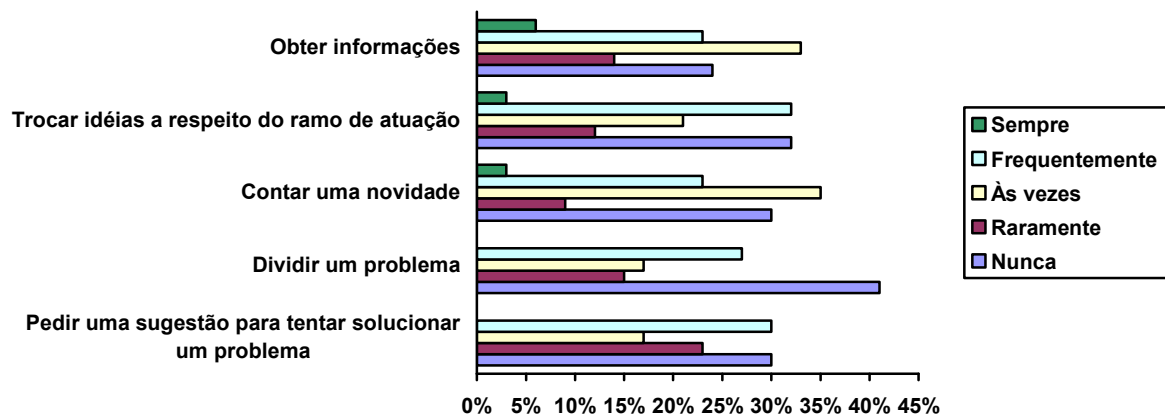
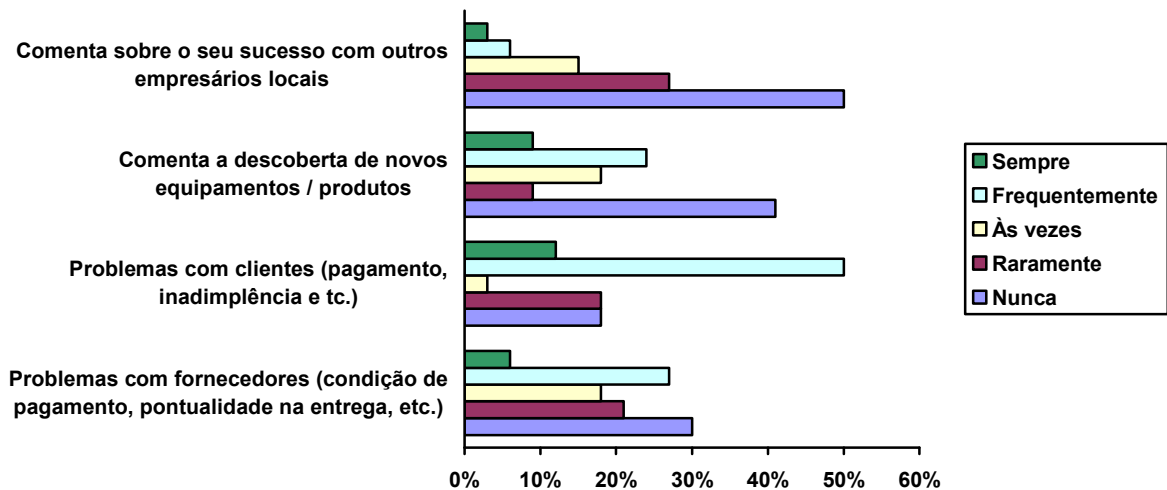


Tabela 07 – Grau representativo do compartilhamento de informações (%)

	Sempre		Frequentemente		Às vezes		Raramente		Nunca	
	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%
Sobre o seu sucesso.	01	03%	02	06%	05	14,5%	09	26,5%	17	50%
Sobre a descoberta de novos equipamentos/produtos.	03	09%	08	23,5%	06	17,5%	03	09%	14	41%
Sobre problemas com clientes (pagamento, inadimplência, etc.).	04	12%	17	50%	01	03%	06	17,5%	06	17,5%
Sobre problemas com fornecedores (pontualidade na entrega, condição de pagamento, etc.).	02	06%	09	26,5%	06	17,5%	07	20,5%	10	29,5%

Gráfico 06 - Grau representativo do compartilhamento de informações (%)



De acordo com a pesquisa realizada, os contatos entre a maioria das MEPES locais são raros. As MEPES locais, em sua maioria, vivem num mundo fragmentado, conhecem e se comunicam, quando muito, com seus concorrentes mais próximos e familiares e, mesmo assim, sobre assuntos que não comprometam sua posição no mercado. De forma idêntica, os canais de troca de informações entre as MEPES e o SEBRAE são frágeis e deficientes, haja visto a quantidade de MEPES (65%) que responderam que desconhecem o projeto de revitalização do setor de confecção de São Gonçalo que encontra-se em andamento.

Em conformidade com Putnam (2000), quanto maior for a comunicação (tanto direta quanto indireta) entre os agentes, maior será a confiança mútua e mais facilidades as empresas terão para cooperar. Em situações adversas, como as observadas nesta pesquisa, a deficiência dos sistemas de informação compromete a possibilidade de geração de confiança e cooperação e, por conseguinte, a obtenção dos ganhos provenientes da eficiência coletiva. Cabe lembrar que, no atual contexto de acirrada competitividade entre as empresas, a capacidade das empresas em transformar informações em conhecimentos, através de seus processos de aprendizado, torna-se fundamental para seu desempenho competitivo (LA ROVERE, 2003).

Não existe na CPL uma Associação Empresarial capaz de processar temas de interesses das MEPES locais que facilite e estimule a comunicação. cremos que esta dificilmente será criada através de iniciativas exclusivas dos próprios micro e pequenos empresários em função dos altos níveis de desconfiança existente entre os mesmos. Os próprios micros e pequenos empresários reconhecem a dificuldade da implantação de práticas cooperativas na ausência de espaços institucionais que o promovam. Visto que a participação das MEPES e instituições locais na definição de

uma política de informação são de fundamental importância para o sucesso da promoção e fortalecimento do capital social da região, à medida que as relações puramente de mercado mostram-se incapazes de estimular o compartilhamento de informações e conhecimentos requeridos (ALBAGLI E MACIEL, 2003) surge na CPL estudada uma grande oportunidade de atuação concreta do SEBRAE. O papel do SEBRAE, agindo como agente facilitador seria o de promover as relações entre as MEPES locais estimulando a comunicação e o desenvolvimento de ações conjuntas em busca do ganho de eficiência coletiva. A definição de uma gestão da informação, que deve ter como objetivo principal promover a comunicação entre as MEPES locais e Instituições, poderia ser o primeiro passo para o desenvolvimento das relações de confiança e cooperação na CPL e, por conseguinte, da promoção e fortalecimento do capital social da região.

Os resultados da pesquisa até aqui analisado revelam, portanto, que as características das relações estabelecidas e pesquisadas entre as MEPES da CPL de confecção de São Gonçalo dificultam o desenvolvimento de dois dos três elementos que compõem o capital social – os sistemas de participação cívica e a confiança. A seguir serão analisados os resultados da pesquisa associados ao terceiro e último elemento do capital social – as regras sociais.

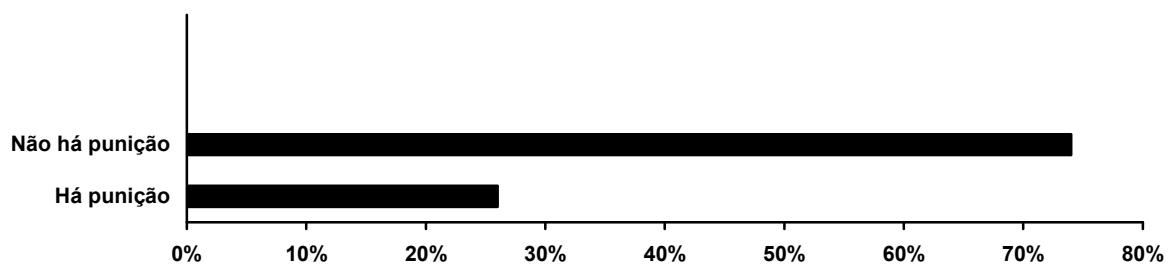
4.6 REGRAS SOCIAIS

Normas sociais dão sentido à sociedade, orientam ações, tornam previsíveis determinados comportamentos, conferem textura e densidade à sociedade. É nesse sentido que podem ser também definidas como capital social (COLEMAN, 1980, apud ARAÚJO, 2003). Segundo Putnam (2000) as normas são inculcadas e sustentadas tanto por meio de condicionamento e socialização quanto por meio de sanções. Nesse sentido, e com a finalidade de investigar a existência de regras sociais na CPL, foi perguntado ao micro e pequeno empresário local se há punição para o infrator, quando da ocorrência de perda de confiança nas relações estabelecidas entre as Micro e Pequenas Empresas locais (Tabela 08 e Gráfico 07).

Tabela 08 – Percentual representativo da existência de regras sociais

	Sim		Não	
	Quant.	%	Quant.	%
Existe punição	09	26,5%	25	73,5%

Gráfico 07 - Percentual representativo da existência de regras sociais



De acordo com os resultados da pesquisa, as relações entre as MEPES da CPL de confecção de São Gonçalo são estabelecidas, em sua maioria, na informalidade e desprovidas de amparo por parte de qualquer instituição formal que seja. A ausência de ação ou iniciativa dirigida à criação de normas que garantam o cumprimento de contratos, possibilita ações de oportunistas, alimenta os baixos níveis de confiança e aumenta os custos de transação (PUTNAM, 2000). Alguns relatos obtidos nas entrevistas, e que reforçam os possíveis impactos decorrentes da ausência de regras sociais na CPL, dão conta da existência de alguns micro e pequenos empresários que, na clara intenção de obterem vantagens individuais, descumprem facilmente acordos previamente pactuados. A título de exemplo, algumas lojas de fábrica funcionam normalmente em datas previamente acordadas para o não funcionamento do comércio local. Desta forma, evidencia-se o descompromisso e a intenção de prejuízos para com os concorrentes. Em conformidade com Putnam (2000), não há garantia de cooperação e cumprimento do contrato se não houver um compromisso que possa ser cobrado.

Putnam (2000) enfatiza a importância das instituições formais para diminuir os custos de transação (isto é os custos de fiscalizar e fazer cumprir contratos), permitindo assim aos agentes lidarem melhor com problemas de oportunismo e deserção, ou seja, o papel das instituições formais seria justamente o de inibir possíveis ações oportunistas através da criação de normas que garantam o cumprimento dos contratos.

A análise total dos resultados deste estudo revelam que todos os elementos que compõem o capital social – confiança, normas e sistemas – não se apresentaram satisfatoriamente desenvolvidos entre as MEPES da CPL do setor de confecção do município de São Gonçalo. Portanto, as características investigadas

das relações entre as MEPES locais dificultam a promoção e o fortalecimento do capital social da região.

5 CONCLUSÃO

As transformações econômicas ocorridas no final do século XX alteraram profundamente o ambiente em que operam as empresas, passando a exigir das mesmas a execução de um forte processo de reestruturação produtiva em busca da excelência de seu padrão competitivo, como condição indispensável a sua sobrevivência.

As Micro e Pequenas Empresas não ficaram à margem desta realidade, muito pelo contrário. Além do imperativo de adaptação a uma “nova ordem de mercado”, as MEPES precisam superar, a cada dia, uma série de dificuldades que são inerentes ao segmento, principalmente as relativas ao seu tamanho e ao fato de agirem isoladamente.

Para suplantar estas dificuldades, as MEPES vêm se inserindo em diversas formas de aglomerações produtivas locais de Micro e Pequenas Empresas visando obter ganhos provenientes da aglomeração espacial (facilidade na compra de insumos, na comercialização e compartilhamento da infra-estrutura) e dos vínculos estabelecidos entre as empresas e demais agentes (aprendizado, novos produtos e processos). Destaca-se que, para obtenção de vantagens competitivas sustentáveis, os vínculos estabelecidos entre as empresas e demais agentes, ou seja, os comportamentos associados ao capital social (confiança, cooperação, canais de troca de informações e idéias, normas e sistemas de participação cívica) são essenciais.

Neste contexto, esta pesquisa buscou identificar, no sistema de relações das MEPES do setor de confecção de São Gonçalo, as características que facilitam ou dificultam a promoção e o fortalecimento do capital social da região. Como base de

fundamentação teórica, este estudo foi desenvolvido à luz do referencial de Capital social aqui compreendido como características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuem para aumentar a eficiência da sociedade. A metodologia adotada foi qualitativa, realizada através de entrevistas estruturadas junto a trinta e quatro micro e pequenos empresários de MEPES legalmente constituídas que atuam na CPL de confecção de São Gonçalo. Portanto, este estudo não contemplou as MEPES informais da região.

Este estudo demonstrou que as características das relações entre as MEPES investigadas, dificultam a promoção e o fortalecimento do capital social da região. Observa-se que o baixo nível de acumulação de capital social tem sido a causa do baixo grau de cooperação entre os agentes, que por sua vez, dificulta a obtenção de possíveis ganhos provenientes da aglomeração territorial de empresas, bem como, o desenvolvimento local. Por isso, acredita-se que um aglomerado local de empresas, por si só, não assegura as condições de desenvolvimento. É também importante que as empresas estabeleçam laços de confiança e desenvolvam práticas de cooperação.

Observou-se, com base na pesquisa de campo, que os vínculos estabelecidos entre as MEPES locais são frágeis e inconstantes, quando existentes. A confiança, um componente básico do capital social que promove a cooperação, não foi encontrada entre as MEPES investigadas, observou-se, pelo contrário, um alto grau de desconfiança existente entre essas micro e pequenas empresas.

O elevado grau de desconfiança torna as MEPES incapazes de construir relações de cooperação e trabalho em equipe, impedindo, dessa forma, a progressão de suas respectivas habilidades, bem como, a conquista de um gama de benefícios que são almejados pelas próprias MEPES locais (treinamentos/cursos,

melhoria da imagem da CPL e da infra-estrutura local, etc.). Na verdade, este clima de desconfiança mútua (onde algumas MEPES passam informações enganosas sobre clientes para outras do setor e compram os produtos do corrente para copiá-los) impõe uma espécie de ônus sobre todas as atividades econômicas das próprias MEPES locais.

De forma geral, prevalece o isolamento das MEPES locais, o que reforça as rivalidades existentes e compromete o poder de representatividade e atuação do Sindicato Patronal local. Em suma, todas as declarações dos micro e pequenos empresários entrevistados indicam descontentamento com o baixo grau de cooperação entre as empresas e a dificuldade de estabelecimento de práticas cooperativas, salvo alguns poucos esforços mais recentes.

A ausência de confiança, cooperação e trabalho em equipe entre os agentes, deve ser questão central a ser sanada. Nesse sentido, e considerando que o Sindicato Patronal da região foi avaliado pelas MEPES como inoperante e sem nenhum poder de representação legal, o SEBRAE pode exercer um papel chave, devendo para tanto, reavaliar sua forma de atuação para que possa desempenhar um papel de liderança que facilite e estimule a comunicação e seja capaz de traduzir e representar os verdadeiros anseios e necessidades da maioria das MEPES locais.

Em relação aos sistemas de troca de informações e idéias, cujo êxito fortalece a confiança mútua e estimula a cooperação, observa-se em linhas gerais, que os contatos entre as MEPES locais são raros. As MEPES locais vivem num mundo fragmentado, conhecem e se comunicam, quando muito, com concorrentes próximos e familiares e, mesmo assim, com muita cautela de forma a não comprometer, em nada, sua posição no mercado. De forma idêntica, os canais de troca de informações entre o SEBRAE e as MEPES são frágeis e deficientes, haja vista o

baixo número de MEPES locais que conhecem o projeto de desenvolvimento do setor que encontra-se em andamento.

Não existe na CPL uma agência ou fórum capaz de processar temas de interesse das MEPES que facilite e estimule a comunicação, cremos que tal entidade dificilmente será criada através de iniciativas exclusivas dos micro e pequenos empresários dada a força da desconfiança e do baixo nível de cooperação existentes. No atual estágio, qualquer agente que tente liderar a CPL de confecção de São Gonçalo terá dificuldades de legitimar-se frente às MEPES locais. De qualquer forma e independente das barreiras observadas, a definição de uma política de gestão de informações, com participação das MEPES e instituições locais na definição desta política é de fundamental importância para a promoção e fortalecimento do capital da região. Isto porque, a organização dos fluxos de informações possibilita que as MEPES possam desenvolver sistemas que não permitem apenas trocar informações dentro da CPL, mas também, utilizar estas informações para o desenvolvimento dos laços de confiança e de cooperação.

Em relação aos sistemas de participação cívica, os resultados da pesquisa nos permitem observar que a incapacidade das MEPES locais em superar a força e tradição dos vínculos existentes (principalmente os relativos à desconfiança e ao oportunismo) compromete, também, todo o processo de promoção e fortalecimento do capital social da região. O baixo nível de participação cívica, que fica evidenciado pela inexistência de um Sindicato Patronal representativo e atuante na CPL, impede a formação de legítimas lideranças que sejam capazes de identificar, organizar e encaminhar pleitos coletivos.

Na ausência dessas lideranças, as associações comerciais ou agências de fomento podem atuar como elementos catalisadores do processo de

desenvolvimento do capital social por meio da promoção de ações conjuntas das MEPES. A idéia orientadora deve ser de estimular – direta e indiretamente – as iniciativas das MEPES, sobretudo através de ações que permitam que as boas reputações existentes sejam difundidas, que os êxitos de colaborações passadas sejam valorizados, que promovam regras de reciprocidade e aumentem os custos potenciais para qualquer tipo de transgressão.

Entende-se que num ambiente onde prevalece a desconfiança, falta de cooperação e oportunismo, a dimensão dos sistemas de participação cívica é aquela, que por excelência, pode proporcionar vantagens coletivas e desenvolver os níveis de confiança e cooperação da comunidade.

Este estudo constatou, também, uma ausência preocupante das políticas públicas municipais voltadas para região. As iniciativas de articulação institucional observadas são resultados de ações do SEBRAE que podem até atender as necessidades imediatas, mas como são isoladas e de curto prazo, parecem não gerar resultados duradouros. Verifica-se, portanto, que há um grande espaço para ser efetivamente ocupado pelas entidades que assinaram o acordo de apoio às Micro e Pequenas Empresas do setor de confecção de São Gonçalo.

A preocupação com a melhoria da mão de obra local encontra-se no dia-a-dia dos micro e pequenos empresários. Há intenção de realização de diferentes cursos e treinamentos. Por sinal, as MEPES manifestaram claramente seu desejo de ter nas proximidades uma escola para formação de costureiras e um núcleo de apoio ao design. Seria importante que as instituições locais respondessem a essa demanda.

Em relação às regras sociais, as relações entre as MEPES da CPL de confecção de São Gonçalo são em sua maioria, desprovidas de amparo por parte de qualquer instituição formal. Observa-se que estas relações são bastante informais, o

que não define compromissos estruturados. Neste sentido, mesmo inexistindo a intenção de se causar prejuízo entre as partes, não há garantia de cumprimento de obrigações contratuais se não houver um compromisso que possa ser cobrado.

A ausência de amparo institucional, evidenciada pela inexistência de ação ou iniciativa coletiva dirigida à criação de regras sociais que prescrevam ações e comportamentos, expõe às micro e pequenas empresas locais às ações de oportunistas. Em consequência, aumentam os níveis de desconfiança bem como os custos de transação. Observa-se, que o papel das Instituições formais seria justamente o de inibir ações oportunistas através da criação de normas claras que garantam o cumprimento dos contratos.

Para finalizar, esperamos que este estudo ajude a estimular o desenvolvimento destas e outras proposições e que contribua para a promoção e o fortalecimento do capital social das Micro e Pequenas Empresas do setor de confecção de São Gonçalo.

5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

ABRANTES, M.; BENKO, G. Planejamento do território e sistemas produtivos locais na França. In: LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E.; MACIEL, M.L. (orgs.) **Pequena Empresa: Cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

ALBAGLI, S ; MACIEL, M. L. Capital social e desenvolvimento local. In: LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E.; MACIEL, M.L. (orgs.) **Pequena Empresa: Cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

ALVES-MAZZOTTI, A. J. ; GEWANDSZNAJDER, F. **O método nas ciências naturais e sociais: pesquisa quantitativa e qualitativa**. São Paulo: Pioneira, 2001.

ARAUJO, MARIA CELINA SOARES D', **Capital Social**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2003.

BRITTO, J.N. de P. Cooperação Interindustrial e Redes de Empresas. In KUPFER, D. e Hasenclever (orgs). **Econômica Industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002

CAMPOS, R. R.; CARIO, S.A.F.; NICOLAU, J.A.; V, G. Aprendizagem por interação: pequenas empresas em sistemas produtivos e inovativos locais. In: LASTRES, H.M.M. ; CASSIOLATO, J.E. ; MACIEL, M.L. (orgs.) **Pequena Empresa: Cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

CASAROTO FILHO, N. ; PIRES, L.H. **Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local: Estratégias para a conquista da competitividade global com base na experiência italiana**. São Paulo: Atlas, 2001.

CASSIOLATO, J.E.; LASTRES, H.M.M. O foco em arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas. In: LASTRES, H.M.M. ; CASSIOLATO, J.E. ; MACIEL, M.L. (orgs.) **Pequena Empresa: Cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

CORÓ, G. Distritos e sistemas de pequena empresa na transição. In: COCCO, G. ; URANI,A. ; GALVÃO, A. P. (orgs), **Empresário e empregos nos novos territórios produtivos**: O caso da terceira Itália. Rio de Janeiro: Ed. DP&A, 1999.

EASTERBY-SMITH, M.; THORPE, R.; LOWE, A. **Pesquisa Gerencial em Administração**: Um guia para monografias, Dissertações, Pesquisas Internas e Trabalhos em Consultoria. Tradução de Nivaldo Montingeli Jr. São Paulo: Editora Pioneira, 1999.

FAURÉ, Y.A.; HASENCLEVER, L. **O Desenvolvimento Econômico Local no Estado do Rio de Janeiro**. Quatro Estudos Exploratórios: Campos, Itaguaí, Macaé e Nova Friburgo. Rio de Janeiro: E- Papers Serviços Editoriais, 2003.

FINANCEONE ECONOMIA. Disponível em: <http://www.financeone.com.br/noticia.php?lang=br&nid=11019>. Acesso em: 1º nov. 2006.

FUKUYAMA, FRANCIS. **Confiança**: as virtudes sociais e a criação da prosperidade. Tradução de Alberto Lopes. Rio de Janeiro: Rocco, 1996.

GEM - Global Entrepreneurship Monitor. **Pesquisa empreendedorismo no Brasil 2004**. Disponível em [http://www.sebrae.com.br/estudos especiais/empreendedorismo no Brasil](http://www.sebrae.com.br/estudos/especiais/empreendedorismo%20no%20Brasil). Consultado em 31.10.2005.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 1991.

GIL, A. C. **Técnicas de pesquisa em economia**. São Paulo: Atlas, 1988.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de Pesquisa Social**. São Paulo: Atlas, 1999.

GURISATTI, P. O nordeste italiano: nascimento de um novo modelo de organização industrial. In: COCCO, G. ; URANI,A. ; GALVÃO, A. P. (orgs), **Empresário e empregos nos novos territórios produtivos**: O caso da terceira Itália. Rio de Janeiro : Ed. DP&A, 1999.

HELD, D. ; MCGREW, A. **Prós e contras da globalização**. Tradução, Vera Ribeiro. Rio de Janeiro : Jorge Zahar Editora, 2001.

JOHNSON,B. ; LUNDVALL,B.A. **Promoting Innovation Systems as a response to the Globalising Learning Economy**. Nota técnica 4, estudos temáticos. In: CASSIOLATO, J.E. ; LASTRES,H.M.M. Arranjos e sistemas produtivos locais e as novas políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2000.

LA ROVERE, R. Estratégias competitivas em sistemas de micro, pequenas e médias empresas: a importância da gestão de informações.In: LASTRES, H.M.M. ; CASSIOLATO, J.E. ; MACIEL, M.L. (orgs.) **Pequena Empresa**: Cooperação e desenvolvimento local. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003

LEMOS, C. **Notas preliminares do projeto arranjos locais e capacidade inovativa em contexto crescentemente globalizado**. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 1997.

MARSHALL, A. **Princípios de Economia**: Série os economistas. São Paulo: Nova cultura,1996.

MARKUSEN, A. **Áreas de atração de investimentos em um espaço econômico cambiante**: Uma tipologia de distritos industriais. Belo Horizonte: Nova Economia, 1995.

MEIRELLES, D.C. **Programas de Inovação de empresas como aprendizado coletivo em um contexto pós-moderno**. Rio de Janeiro, 2003.

MONTANO, C.E. **Microempresa na Era da Globalização**. São Paulo: Cortez, 2001.

PIETROBELLI, C. A evolução de regimes tecnológicos dos distritos industriais: Itália e Taiwan.In: LASTRES, H.M.M. ; CASSIOLATO, J.E. ; MACIEL, M.L. (orgs.) **Pequena Empresa**: Cooperação e desenvolvimento local. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

PORTER, M. Aglomerados e Competição. In: PORTER, M. (org.), **Competição**. Rio de Janeiro: Ed. Campus. 1999.

PUTNAM, ROBERT D. **Comunidade e democracia**: a experiência da Itália moderna. Tradução de Luiz Alberto Monjardim. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2000.

RATTNER, H. Prioridade: Construir o Capital Social. **Revista espaço acadêmico**, São Paulo, Ano II, número 21, fev. 2003. Disponível em: www.espacoacademico.com.br/021/21rattner.htm. Consultado em 02.11.2006.

REDESIST. **Arranjos produtivos locais**: uma nova estratégia de ação para o Sebrae. Disponível em <http://ie.ufrj.br/redesist>. Consultado em 20.10.2005.

ROESCH, S. M. A. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração**: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso. São Paulo: Atlas, 1999.

SANTOS, F. ; CROCCO, M. ; LEMOS, M. B. As micro, pequenas e médias empresas em espaços industriais periféricos: estudo comparativo entre arranjos produtivos locais de subsistência e centro-radial. In: LASTRES, H.M.M. ; CASSIOLATO, J.E. ; MACIEL, M.L. (orgs.) **Pequena Empresa**: Cooperação e desenvolvimento local. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

SCHMITZ, H. **Collectiva efficiency and increasing returns**. Working Paper n.50, Institute of Development Studies, University of Sussex: Brighton, 1997.

SCHUMPETER, J. A. **A teoria do Desenvolvimento Econômico**. Tradução Maria Silvia Possas, São Paulo: Nova Cultura, 1985.

SEBRAE ; FUBRA - Fundação Universitária de Brasília. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil**. (agosto de 2004). Disponível em http://sebrae.com.br/produtos_e_projetos. Consultado em 31.10.2005.

SEBRAE. **Boletim estatístico de micro e pequenas empresas.** (1º semestre de 2005). Disponível em <http://sebrae.com.br/estudos> e pesquisas/MPE em números/principais resultados (IBGE/CEMPRE). Consultado em 31.10.2005.

SEBRAERJ; GEI/IE/UFRJ. **Potencial competitivo das empresas de confecção do Estado do Rio de Janeiro:** A CPL de confecções da região metropolitana Fluminense. (dez.2004). Disponível em [http://sebraerj.com.br/veja_mais_produtos_e_projetos/potencial competitivo das empresas de confecção do estado do Rio de Janeiro](http://sebraerj.com.br/veja_mais_produtos_e_projetos/potencial_competitivo_das_empresas_de_confeccao_do_estado_do_rio_de_janeiro). Consultado em 31.10.2005.

SENGENBERGER, W. ; PIKE, F. Distritos Industriais e Recuperação econômica Local: questões de pesquisa e de política. In: COCCO, G. ; URANI, A. ; GALVÃO, A. P. (orgs), **Empresário e empregos nos novos territórios produtivos:** O caso da terceira Itália. Rio de Janeiro: Ed. DP&A, 1999.

STORPER, M. **The regional world: territorial development in a global economy:** Perspectives on economic change. New York: Guilford Press, 1997.

VEIGA, D. R. **Características essenciais à formação de redes de empreendedores no APL de confecções de roupas íntimas de Nova Friburgo-RJ: Uma análise comparativa entre os pressupostos teóricos e a realidade local.** 2005. 162 folhas. Mestrado em Administração e Desenvolvimento Empresarial. Universidade Estácio de Sá. Rio de Janeiro, 2005.

VERGARA, S.C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração.** São Paulo: Atlas, 2005.

VILLELA, L. E. **Estratégias de cooperação de organizações em rede – uma realidade pós-fordista?** Brasília (DF) : Enanpad, 2005.

WEBER, R. P. **Basic content analysis.** Newbury Park : Sage, 1990.

APÊNDICE A – ROTEIRO DA ENTREVISTA.

Data da Entrevista: / / .

Nome do empresário:

Empresa e CNPJ:

Endereço:

Telefone:

Número de funcionários: _____ Tempo de Atuação no Mercado: _____

Escolaridade do micro ou pequeno empresário:

Micro ou Pequena Empresa: Independente () ou ligada à outra empresa ()

Micro ou Pequena Empresa de origem familiar? Sim () Não ()

1) Sua empresa participa ou tem conhecimento da existência de alguma entidade de classe ou sobre algum tipo de programa/ações específicas para a CPL (Configuração produtiva Local) de confecção de São Gonçalo, promovido pelos diferentes âmbitos de governo e/ou instituições públicas e privadas?

Possui Conhecimento **Sim ()** **Não ()**

Participa **Sim ()** **Não ()**

Tipo de associação ou tipo de programa/ação específica

1.2) Nível de participação

1.3) Benefícios alcançados/esperados?

1.4) No caso de possuir conhecimento e não participação, pode explicar o motivo?

2) Como você avalia às outras Micro e Pequenas Empresas (MEPES) da CPL de confecção de São Gonçalo em relação a:

	Excelente	Bom	Regular	Deficiente	Péssimo
Confiança nas demais MEPES da CPL.					
Cooperação com as outras MEPES da CPL.					
Trabalho em equipe.					

2.1) Pode dar exemplos de ações neste sentido?

3) Como você se auto-avalia em relação às mesmas questões da pergunta anterior:

	Excelente	Bom	Regular	Deficiente	Péssimo
Confiança nas demais MEPES da CPL.					
Cooperação com as outras MEPES da CPL.					
Trabalho em equipe.					

4) Com que frequência você procura outras Micro e Pequenas Empresas (MEPES) da CPL de confecção de São Gonçalo a fim de:

	Sempre	Frequentemente	Às vezes	Raramente	Nunca
Obter informações.					
Trocar idéias a respeito do ramo de atuação.					
Contar uma novidade.					
Dividir um problema.					
Pedir uma sugestão para tentar solucionar um problema.					

5) Com que frequência você comenta as seguintes questões com outras Micro e Pequenas Empresas da CPL de confecção de São Gonçalo:

	Sempre	Frequentemente	Às vezes	Raramente	Nunca
Sobre o seu sucesso.					
Sobre a descoberta de novos equipamentos/produtos.					
Sobre problemas com clientes (pagamento, inadimplência, etc.).					
Sobre problemas com fornecedores (pontualidade na entrega, condição de pagamento, etc.).					

APÊNDICE B – RESULTADOS DAS ENTREVISTAS EFETUADAS JUNTO AOS SUJEITOS DA PESQUISA.

Número total de empresários entrevistados:

34(trinta e quatro) = 100%

Empresas por porte:

Microempresa: 20 (vinte) = 59%

Pequena Empresa: 14 (quatorze) = 41%

Tempo de Atuação no Mercado:

Entre 05 e 10 anos: 19 empresas = 56%

Entre 11 e 20 anos: 09 empresas = 26%

Mais de 20 anos: 06 empresas = 18%

Escolaridade do micro/ pequeno empresário:

Primário: 02= 06%

2º grau incompleto: 02= 06%

2º grau completo: 13= 38%

Superior incompleto: 08= 24%

Superior completo: 09= 26%

Número de empresas independentes: 33 = 97%

Número de empresa de origem familiar: 13 = 38%

1) Sua empresa participa ou tem conhecimento da existência de alguma entidade de classe ou sobre algum tipo de programa/ações específicas para a CPL (Configuração Produtiva Local) de confecções de São Gonçalo, promovido pelos diferentes âmbitos de governo e/ou instituições públicas e privadas?

Possui Conhecimento Sim = (12) = 35% Não = (22) = 65%

Participa Sim = (08) = 24% Não = (26) = 76%

1.1) Tipo de associação ou tipo de programa/ação específica (esta pergunta admite mais de uma resposta por entrevistado)

(a) O projeto de revitalização do setor de confecção de São Gonçalo liderado pelo SEBRAE (conhecido como o APL de confecção de São Gonçalo): 11 respostas = 32%

(b) Sindicato Patronal: 04 respostas = 12% (todos os entrevistados que citaram o sindicato enfatizaram que o mesmo é inoperante e sem nenhum poder de representação.).

(c) Associação dos fabricantes do setor de confecção de São Gonçalo: 01 resposta = 03%.

1.2) Nível de participação

(a) Presença nas reuniões (projeto liderado pelo SEBRAE): 08 empresas= 23.5% do total das empresas entrevistadas.

(b) Já participou e não participa mais: 02 empresas= 06%

(c) Não participam: 24 empresas= 70,5% das empresas entrevistadas.

1.3) Benefícios alcançados/esperados?

(a) Benefícios alcançados (pergunta efetuado a todos os empresários que responderam que participam do projeto SEBRAE, admitindo-se mais de uma resposta):

-Treinamento de pessoal (custos, design, planejamento estratégico e técnica de vendas): 02 respostas.

-Troca de informações entre as empresas e entre essas e o SEBRAE: 02 respostas

-Participação de aproximadamente 05 (cinco) empresas do setor de confecção de São Gonçalo em 02 eventos externos (feiras): 03 respostas.

(b) Benefícios esperados (pergunta efetuado a todos os empresários, admitindo-se mais de uma resposta):

1-Linhas de financiamento (capital de giro e investimento): 04 respostas = preferência de 12% do total dos entrevistados.

2-Incentivo à formação de mão-de-obra local (costureiras): 03 respostas = preferência de 09% do total dos entrevistados.

3-Treinamento e cursos: 10 respostas = preferência de 29.5% do total dos entrevistados.

4-Divulgação/fortalecimento da imagem do pólo: 10 respostas = preferência de 29.5% do total dos entrevistados.

5-União entre as empresas: 06 respostas = preferência de 17,5% do total dos entrevistados.

6-Cooperativa de exportação: 04 respostas = preferência de 12% do total dos entrevistados.

7-Participação em eventos (palestras, feiras e etc.): 02 respostas = preferência de 06% do total dos entrevistados.

8-Melhores condições na compra de insumos e matérias-primas: 03 respostas = preferência de 09% do total dos entrevistados.

9-Novos conhecimentos: 01 resposta = preferência de 03% do total dos entrevistados.

10-Diminuição da carga tributária: 09 respostas = preferência de 26.5% do total dos entrevistados.

11-Maior poder de barganha junto ao poder público e privado: 04 respostas = preferência de 12% do total dos entrevistados.

12-Aumento no volume de vendas: 01 resposta = preferência de 03% do total dos entrevistados.

13-Melhoria da infra-estrutura do centro do Alcântara = 09 respostas = preferência de 26.5% do total dos entrevistados.

14-Banco de dados dos clientes negativos = 01 resposta = preferência de 03% do total dos entrevistados.

1.4) No caso de possuir conhecimento e não participação. Pode explicar o motivo?

“São reuniões com aproximadamente 03 horas de duração que não levam a nada. Não tenho tempo a perder”.

“Tenho total descrença no setor de confecção do município de São Gonçalo. As empresas estão falidas”.

“Muitas empresas não participam das reuniões por acharem que se tratam de reuniões fechadas. As reuniões que acontecem são tão voltadas para as empresas

localizadas no shopping das fábricas que simplesmente o pessoal diz: aquilo ali é para o interesse daqueles mesmos empresários, os de sempre”.

“Várias tentativas (como a do Sebrae) já foram tentadas no município de São Gonçalo. Ocorre que todo mundo quer ser influente e importante e, na verdade, só se discute e nada de concreto acontece. As pessoas se cansam e passam a não mais comparecer as reuniões. Eu estou absolutamente descrente. A competição está muito acima da união”.

“Falta de tempo e desconfiança”.

“O sindicato patronal não resolve nada, não nos beneficia em nada, por isso não participo”.

“Não tenho tempo”.

“Atualmente não participo das reuniões do projeto do SEBRAE porque fechei minha loja que era localizada no shopping das fábricas”.

2) Como você avalia às outras Micro e Pequenas Empresas (MEPES) da CPL de confecção de São Gonçalo em relação a:

	Excelente		Bom		Regular		Deficiente		Péssimo	
	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%
Confiança nas demais MEPES da CPL.	0	0%	01	03%	09	26.5%	09	26.5%	15	44%
Cooperação com as outras MEPES da CPL.	0	0%	02	06%	10	29%	06	18%	16	47%
Trabalho em equipe.	0	0%	04	12%	09	26.5%	05	14.5%	16	47%

2.1) Pode dar exemplos de ações neste sentido?

“Nas reuniões a desconfiança é enorme. Existe sempre uma preocupação do grupo de alguém estar levando qualquer tipo de vantagem”.

“As pessoas acham que somos concorrentes e não querem participar”.

“O próprio projeto do Sebrae é um bom exemplo. O objetivo do Sebrae era amplo, só que segmentaram o objetivo do Sebrae. O projeto está voltado para as empresas localizadas no shopping das fábricas”.

“Nunca se abriu à idéia de cooperação entre empresas. Por exemplo, empresas de jeans colaborando e trocando com outras empresas de jeans”.

“Não me ocorre”

“O problema da gente aqui de São Gonçalo é que as pessoas são muito desunidas ou desacreditadas”.

“Um bom exemplo é o fato ocorrido recentemente com a EXPO LOJAS: Investimos tempo e recursos próprios. O Sebrae indicou a gente, só que não foi responsável. A feira não teve público nenhum. Não houve divulgação nenhuma, o fracasso foi total e as pessoas ficam cada vez mais desacreditadas”.

“Não se consegue nenhuma ajuda da Prefeitura. A sinalização do shopping é inexistente. Só desculpas de que não existem verbas”.

“O maior problema aqui é o próprio Sebrae. O Sebrae só deixou a desejar em tudo que se propôs a fazer até agora. Nada acontece de concreto. Isso desestimula a tal ponto que as pessoas hoje não vão mais as reuniões do Sebrae. O Sebrae subestima o próprio produto deles. Como foi no caso do profissional de design contratado para palestra na feira que participamos e que foi o tempo todo criticado pelo próprio Sebrae”.

“A nossa ida a duas feiras recentemente. Uma empresa motivou a outra, unimos força e realizamos o que para uma só empresa seria impossível”.

“Um outro bom exemplo é o surgimento de nossa associação”

“Toda semana as empresas se reúnem para se dedicarem a diversos assuntos (imagem, divulgação, treinamento e outros) ligados ao setor de confecção. Estamos formando um grupo unido e com muita vontade”.

“Dentro do município existe a idéia de que os empresários locais são desunidos. Isso prejudica um pouco o projeto. Os próprios líderes do projeto partem dessa idéia e

não acreditam no sucesso do projeto. Por exemplo, o próprio Sebrae vive reclamando da falta de cooperação dos empresários locais e da falta de apoio da Prefeitura”.

“Minha empresa deixou de participar das duas últimas feiras por falta de apoio e objetividade do Sebrae”

“Por inúmeras vezes tentei levar minha experiência com exportação às reuniões, mas o grupo e o Sebrae não permitem. Ficam promovendo outras discussões que não levam a nada”.

“Porque o representante do Sebrae de S.Gonçalo (que conhece tudo e a todos) não participa de nossas reuniões? Nossa reunião é liderada por um representante do Sebrae de Niterói”.

“O micro e pequeno empresário não gosta do Sebrae. Na visão deles, o Sebrae só quer vender seus serviços”.

“O grupo ainda é muito pequeno (aproximadamente 12 empresas). Isso já demonstra certa falta de confiança e cooperação entre as empresas locais. Sinto que as empresas querem mudar, mas ficam aguardando as coisas acontecerem para participarem. Quando na verdade, tinha que ser o contrário. A união promovendo mudanças”.

“Precisamos melhorar a sinalização para acesso as nossas empresas e ao Shopping das fábricas. Ontem mesmo um cliente novo de Ipanema (fruto de nossa participação nos eventos) se perdeu dentro do município”.

“Uma empresa não ajuda a outra, ficam com medo da concorrência e da perda de negócios. A cultura é de muita desconfiança. Ninguém gosta muito de falar, passar o que aprende”.

“Coisas simples não acontecem por absoluta falta de união, mesmo estando claro que o benefício seria geral. Um exemplo pequeno, mas revoltante, foi à tentativa de se comprar caçambas de lixo para nossas ruas. Não houve consenso e em alguns dias nossas ruas estão sujas e por consequência, perdemos clientes”.

“Para quem trabalha como facção, o trabalho em equipe tem de existir. No entanto, a competição liquida com a confiança”.

“As pessoas são muito desconfiadas, por mais que se tente, a proposta de um trabalho conjunto fica comprometida em função da grande desconfiança dos empresários locais”.

“Um bom exemplo de início de cooperação é a constante troca de informações entre os empresários, que ocorrem nas reuniões do projeto do Sebrae”.

“As empresas não investem em modelagem. Só copiam os novos modelos e provocam uma concorrência desleal”.

“Qualquer tentativa de discussão não leva a lugar nenhum. As empresas só enxergam seus interesses, nada pelo bem comum”.

“Não existe interesse em cooperação, em crescimento. As pessoas só querem copiar o que deu certo e serem melhores que os outros”.

“Como confiar? As pessoas não cumprem o que se combina”.

“Tentei mobilizar alguns empresários do centro do Alcântara para divulgação conjunta de nossas empresas. A maioria não concordou alegando que não iria gastar dinheiro para proveito de outros”.

“Os maiores empresários do centro do Alcântara, que deveriam dar o exemplo de cooperação, vivem em briga. Um querendo destruir o outro”.

“A competição existente em São Gonçalo afasta qualquer possibilidade de confiança e cooperação”.

“A competição em São Gonçalo é desleal. Eu sempre me esforço para criar novos modelos e a concorrência para copiá-los.”

“Faço questão de investir e melhor qualificar o meu pessoal. Por qualquer R\$500,00 o profissional é seduzido pela concorrência e me abandona”.

“O que realmente existe entre os empresários de confecção de São Gonçalo é uma enorme falta de união”.

“A idéia que prevalece aqui no centro do Alcântara é a de que eu não devo me expor (trocar informações) porque os clientes são poucos”.

“Recentemente tentei mobilizar as 10 lojas do centro do Paraíso para divulgação de nosso pólo em outdoor. Somente 03 empresas concordaram”.

“No início deste ano reclamei com meu fornecedor o não recebimento de mercadorias compradas e pagas. Ele insistia que as mercadorias já tinham sido entregues. Posteriormente fomos descobrir que as mercadorias tinham sido entregues e apropriadas, indevidamente, pela confecção vizinha a minha empresa”.

“Uma das fortes características das empresas de confecção de São Gonçalo é o isolamento”.

“Se tivéssemos um mínimo de união, teríamos força para exigir da Prefeitura melhorias na infra-estrutura local”.

“Em situações em que a sua empresa não possa atender pedidos de seus clientes, nada mais lógico que você recorra à parceira com outras confecções locais. Aqui nada disso acontece por puro medo de se perder o cliente”.

“A competição sem limite impede a cooperação e o trabalho em equipe”.

“Há três meses busquei ajuda de um empresário local para indicação de um novo profissional visando o lançamento de um novo produto. Até hoje estou sem resposta. Estou certa que é para impedir meu crescimento”.

“Quando realizei obras em minha loja, meu maior problema foi com minha própria vizinhança. Reclamavam insistentemente com a Prefeitura só para me prejudicarem”.

“As empresas me passam informações enganosas sobre clientes. São apresentados como bons e quanto efetuam vendas [.....]só problemas”.

“Algumas vezes tentamos fazer algo, em conjunto, para melhoria da infra-estrutura do centro do Alcântara. O que desestimula é a Prefeitura que não ajuda em nada”.

“A concorrência é absolutamente desleal. Se o meu produto está em destaque, logo conseguem uma maneira de copiá-lo (com péssima qualidade) e vendê-lo a preço mais baixo”.

3) Como você se auto-avalia em relação as mesmas questões da pergunta anterior:

	Excelente		Bom		Regular		Deficiente		Péssimo	
	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%
Confiança nas demais PEPES da CPL.	0	0%	12	35%	09	26.5%	03	09%	10	29.5%
Cooperação com as demais MEPOES da CPL.	0	0%	13	38.5%	07	20.5%	06	17.5%	08	23.5%
Trabalho em equipe.	0	0%	10	29.5%	05	15%	07	20.5%	12	35%

4) Com que frequência você procura outras Micro e Pequenas Empresas (MEPES) da CPL de confecção de São Gonçalo a fim de:

	Sempre		Frequentemente		Às vezes		Raramente		Nunca	
	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%
Obter informações	02	06%	08	23.5%	11	32.5%	05	14.5%	08	23.5%
Trocar idéias a respeito do ramo de atuação.	01	03%	11	32.5%	07	20.5%	04	12%	11	32%
Contar uma novidade.	01	03%	08	23.5%	12	35%	03	09%	10	29.5%
Dividir um problema.	0	0%	09	26.5%	06	17.5%	05	15%	14	41%
Pedir uma sugestão para tentar solucionar um problema.	0	0%	10	29.5%	06	17.5%	08	23.5%	10	29.5%

5) Com que freqüência você comenta as seguintes questões com outras Micro e Pequenas Empresas da CPL de confecção de São Gonçalo:

	Sempre		Frequentemente		Às vezes		Raramente		Nunca	
	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%
Sobre o seu sucesso.	01	03%	02	06%	05	14.5%	09	26.5%	17	50%
Sobre a descoberta de novos equipamentos/produtos.	03	09%	08	23.5%	06	17.5%	03	09%	14	41%
Sobre problemas com clientes (pagamento, inadimplência, etc.).	04	12%	17	50%	01	03%	06	17.5%	06	17.5%
Sobre problemas com fornecedores (pontualidade na entrega, condição de pagamento, etc.).	02	06%	09	26.5%	06	17.5%	07	20.5%	10	29.5%

6) Ocorrendo perda de confiança nas relações (comerciais, sociais, etc.) entre as micro e pequenas empresas da CPL de confecção, pergunta-se:

6.1) Há punição?

SIM (09)=26.5%

NÃO (25)=73.5%

6.2) Pode dar exemplo neste sentido?

“Com minha empresa, caso não se cumpra o combinado, não trabalha mais comigo”

“Normalmente a empresa que me contrata não quer saber de minhas condições operacionais e não me proporciona condições para crescimento. Se a minha empresa não corresponder às condições do que foi contratado, eu simplesmente perco o negócio. Não existe outra oportunidade”

“Seria importante para disciplinar o pessoal”

“Aqui é só impunidade”

“Seria muito importante à criação de normas claras de convivência. Trabalhamos com um número muito grande de pessoas”.

“Apesar de não existir, já cogitamos alguma coisa em relação a isso”

“Não existe punição nenhuma porque não existem negócios entre as empresas de confecção do município”

“O que eu acho realmente importante é a cobrança em cima do planejamento estratégico. As pessoas precisam cumprir o que foi planejado. Isso não acontece. Perde-se muito tempo com reuniões que não levam a nada. Existem muitas informações truncadas, até mesmo por parte do Sebrae”.

“Estamos tentando fixar uma punição (tendo como órgão regulador a Associação) para as empresas que não queiram andar dentre dos estatutos. Estão faltando normas específicas para punição”.

“Já tivemos problemas com facção. Deixamos de trabalhar durante um determinado tempo e depois perdoamos. Na verdade, são ações isoladas, sem nenhuma regulamentação. Não há força do sindicato patronal e nem de nenhuma outra liderança local”.

“Tem que existir algum tipo de punição. Comigo, não cumpriu o combinado eu faço questão de pagar e deixar claro que não trabalha mais”.

“Eu penalizo, os outros empresários eu não sei. Devolvo as mercadorias e não quero mais saber de negócios com esse tipo de empresa”.

“Em São Gonçalo cada um administra o seu problema a seu modo”.

“Se existem punições são casos isolados. Eu, por exemplo, por mais que tenha problemas, não puno. Ruim com eles, pior sem eles”.

“Eu reclamo, devolvo o produto e desconto no preço. Acredito que os outros empresários façam o mesmo. Embora nada em conjunto”.

“Por falta de opção tenho que aceitar e buscar solucionar os problemas que surgem”.

“Se não houver respeito ao contratado, paro de trabalhar e ainda cobro minhas possíveis perdas em juízo”.

“Por falta de profissionais qualificados em São Gonçalo não posso radicalizar”

“Como bons profissionais de confecção são raros, temos que contornar situações adversas para não perdermos o que temos”.

“Não existe apoio jurídico de parte alguma e nada regulamentar”.

“Em São Gonçalo não existe punição para nada e nem regras para serem respeitadas”.

“O que estamos tentando fazer é exatamente isso (definição de regras claras). No entanto, sabemos que é muito complicado. Mas não temos outra saída, ou a gente parte para criar essa confiabilidade nas pessoas, acreditando que você vai ser ajudado porque você está me ajudando (estabelecendo uma parceria limpa), ou a gente não vai a lugar nenhum”.

6.3) A punição pode ser caracterizada como uma iniciativa isolada ou é fruto da existência de regras claras de relacionamento e aceitas pela maioria das micro e pequenas empresas locais?

Na totalidade das entrevistas efetuadas nenhuma menção foi feita à existência de regras claras de relacionamento para a maioria das micro e pequenas empresas do setor de confecção de São Gonçalo. Os entrevistados que responderam que existe punição, quando da perda de confiança no relacionamento, estavam se referindo exclusivamente a ações isoladas.