

ROSÂNGELA VERRI MANÇANO

O ASSOCIATIVISMO COMO FATOR DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO  
LOCAL: ESTUDO DE CASO DA ASSOCIAÇÃO DOS PRODUTORES DE  
CORUMBATAÍ DO SUL

Monografia apresentada como requisito parcial para obtenção  
do grau de especialista em Desenvolvimento Econômico, da  
UFPR

Orientador: Prof. Dr. Maurício A. Serra.

CURITIBA  
2007

## SUMÁRIO

<b>1 REVISÃO DA LITERATURA.....</b>	<b>3</b>
1.1 Os DISTRITOS INDUSTRIAIS MARSHALLIANOS: RAÍZES HISTÓRICAS .....	4
1.2 CLUSTER OU SISTEMA LOCAL DE PRODUÇÃO.....	6
1.2.1 Conceito.....	6
1.2.2 Caracterização e Forma de Organização e Coordenação dos Clusters.....	7
1.2.3 Condicionantes Históricas .....	8
1.3 ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS .....	12
1.3.1 Inovação e Cooperação como fatores-chaves para a configuração de APL ...	15
1.3.2 Condições para a Formação de um Arranjo Produtivo Local.....	17
1.3.3 Associativismo .....	18
1.4 CONCLUSÕES .....	23
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>24</b>

## 1 REVISÃO DA LITERATURA

O estudo do território não é uma temática nova, o economista Alfred Marshall, já no século passado, em sua obra *Princípios de Economia* direcionou estudos para o fato de que a aglomeração de produtores numa localização em particular traz vantagens que explicam a aglomeração.

Na economia contemporânea, os estudos direcionados as aglomerações econômicas em um dado espaço geográfico, são denominados Sistemas de Produção Local – SPL, ou cluster, o qual tem suas raízes nos trabalhos de Marshall, mas com a incorporação de outras variáveis, entre elas a forma de organização dos atores inseridos no SPL, e a forma de mobilização de suas forças endógenas. Dentro dessa dinâmica, de promover o desenvolvimento, existem ainda aquelas manifestações ainda incipientes que são denominadas como Arranjos produtivos Locais – APL, que será o alvo principal desse estudo, e o associativismo será considerado a forma de organização e de mobilização dos atores locais.

As organização associativas, representam uma importante opção estratégica para a viabilização dos pequenos e micros produtores, uma vez, que esses estão inseridos em um ambiente em constantes mudanças, dificultando muitas vezes a reprodução social e econômica de suas unidades de produção. Assim, a união destes produtores em organizações associativas representa uma importante opção estratégica para juntos enfrentarem as dificuldades que lhes são constantemente impostas. O trabalho coletivo e o uso de práticas solidárias podem facilitar o processo produtivo, além de propiciarem melhores relacionamentos com o mercado, instituições públicas, e com a sociedade de maneira geral.

Assim, para alcançar o objetivo proposto, neste capítulo serão abordados, primeiramente as raízes históricas das aglomerações industriais fundamentadas em Marshall; na seqüência apresenta-se o conceito de cluster ou sistema local de produção; e, por último será enfocado os arranjos produtivos locais, considerando o associativismo como forma de governança, que é o objeto desse estudo.

## 1.1 OS DISTRITOS INDUSTRIAIS MARSHALLIANOS: RAÍZES HISTÓRICAS

A temática da aglomeração de empresas em um território não é nova. Estudiosos consideram que Alfred Marshall (1842-1924) foi o primeiro a discorrer sobre o assunto, analisando a idéia de que a aglomeração de produtores numa localização em particular traz vantagens que explicam a aglomeração.

Para Marshall (1988), são muitas as causas que determinam a localização de indústrias em uma mesma localidade, mas as principais são 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. Esses fatores são considerados pelo autor como exógenos, e essas vantagens exógenas favorecem as qualidades endógenas das empresas dos distritos, que se concentram essencialmente em termos de eficiência. Assim, Marshall (1988), introduz a idéia de que os aglomerados de empresas se apresentam como um sistema organizacional que proporciona a um conjunto de pequenas empresas a competitividade e a eficiência das grandes empresas.

Segundo Marshall, um distrito industrial se compunha de firmas instaladas em um território definido, que exercitam a divisão do trabalho industrial entre si, estando ainda essas firmas imersas em uma atmosfera tão estimulante e tão propícia à industrialização como se o “o segredo da indústria se encontrasse no ar” (MARSHALL, 1988, p. 234).

Ao explicar a organização industrial, aborda tanto os aspectos da economia interna, que são os recursos das empresas individuais, quanto externa, que é o desenvolvimento geral da indústria, que pode ser obtido pela concentração de um grande número de pequenas empresas de caráter semelhante, em um determinado espaço geográfico (MARSHALL, 1988). Tal conceito de externalidades foi introduzido por Marshall, com o objetivo de definir por que e como o fator locacional importa e porque e como pequenas empresas podem ser eficientes e competitivas.

Podemos dividir as economias derivadas de um aumento da escala de produção de qualquer espécie de bens em duas classes: primeira, as dependentes do desenvolvimento geral da indústria; e Segunda, as dependentes dos recursos das empresas que a ela se dedicam Individualmente, das suas organizações e eficiência de suas administrações. Podemos chamar as primeiras de economias externas e as últimas de economias internas. (MARSHALL, 1988, p. 142).

O ponto principal do conceito de externalidades é que o efeito produzido não é uma criação deliberada, mas um subproduto não intencional ou acidental de alguma outra atividade.

No entender do autor, as externalidades são fortemente geradas no âmbito das pessoas, ou seja, quando um significativo número de pessoas executam tarefas similares, com interação entre elas, se educam mutuamente, resultando a aprendizagem e a técnica especializada, além do fato, que a proximidade espacial entre as empresas, favorece a transmissão de novas idéias, e a adoção de novas práticas, que viriam a ser utilizadas por todos, visando maior produtividade. Nesta perspectiva, a eficácia e a dinâmica de um distrito industrial resultam de sua inscrição sócio-territorial (MARSHALL, 1988).

Marshall (1988) reconhece que, além da terra, do trabalho e do capital, a organização é um agente da produção. Nesse caso, o capital consistiria, em grande parte, em conhecimento e organização:

O conhecimento é nossa mais potente máquina de produção: habilita-nos a submeter à natureza e forçá-la a satisfazer nossas necessidades. A organização ajuda o conhecimento. Ela apresenta muitas formas, a saber: a organização de empresas individuais, a de várias empresas do mesmo ramo, a de vários negócios uns relativamente aos outros, e a organização do Estado provendo segurança para todos e ajuda para muitos (MARSHALL, 1988, p. 127).

Entendido que o capital e a organização são resultados do trabalho do homem, então, o crescimento da riqueza, do conhecimento e da organização são efeitos da capacidade produtiva do homem, segundo seu meio circundante. Isto é, a presença de muitos estabelecimentos facilita, graças aos contatos diretos entre os agentes, as trocas, a circulação de idéias novas, a adoção e a difusão de inovações. A proximidade espacial e a homogeneidade cultural favorecem a transmissão de novas idéias e aumentam a freqüência de sua adoção. Nesta perspectiva, a eficácia e a dinâmica de um APL resultam de sua inscrição sócio-territorial. (MARSHALL, 1988).

Serra e Paula (2006), consideram o fato de Marshall, comparar a competitividade da firma individual a da firma inserida nos distritos industriais, como sendo um trabalho pioneiro e de grande relevância à medida que:

Os determinantes da competitividade de uma firma isolada são alojados em sua estrutura interna, em especial a capacidade de reduzir gastos e de obter economias de escala. Por outro lado, firmas sujeitas a limitações

estruturais individuais encontram no ambiente externo, possibilidades de superá-las, através das chamadas economias externas. Isso se torna particularmente especiais para as pequenas e médias empresas proporcionando-lhes condições de alcançar patamares de competitividade equivalentes às grandes. As dimensões espaciais tornam-se, portanto variáveis determinantes para a sobrevivência de firmas com dificuldades para acumular capital e sobreviver em estruturas de mercado mais concentradas. (SERRA e PAULA, 2006 p. 5).

Interessante notar, que os estudos de Marshall ficaram esquecidos, somente voltando a ser tema de discussões a partir dos trabalhos direcionados as regiões da Terceira Itália entre os anos de 1970 a 1980, local descrito na literatura econômica como o berço dos Clusters Industriais, assunto a ser tratado na seqüência.

## 1.2 CLUSTER OU SISTEMA LOCAL DE PRODUÇÃO

### 1.2.1 Conceito

A idéia Marshalliana de distritos industriais encontra-se também inserida no conceito de Sistema Local de Produção – SPL, na medida em que resgata as limitações das economias de escala que apresentavam reduzidos custos de transações quando consideradas as economias externas à empresa.

Segundo Amorim (1998) a idéia de cluster de pequenas e médias empresas tem sido apresentada na literatura como mecanismo eficaz de promoção do desenvolvimento local. Para a autora, “Cluster denomina um conjunto numeroso de empresas, em geral pequenas e médias, operando em regime de intensa cooperação, onde cada uma das firmas executa um estágio do processo de produção” (Amorim, 1998, p. 18). Essas empresas participam de um mesmo negócio, embora cada uma das firmas seja uma entidade autônoma. Ainda, esclarece que um cluster é formado por um número expressivo de pequenas e médias empresas e encontram-se concentradas em uma área geográfica definida, sendo que algumas se especializam em uma atividade produtiva.

Suzigan (2002) complementa esse conceito na medida em que afirma:

[...] O cluster deve necessariamente caracterizar-se como uma aglomeração de grande número de empresas de portes variados, com presença significativa de pequenas empresas não integradas verticalmente, fabricantes de um mesmo tipo de produto, ou produtos similares. [...] Essa característica estrutural é determinante da divisão de trabalho entre empresas locais, o que permite a realização de economias de escala e de escopo independentemente do tamanho da empresa e, por consequência, da estrutura de governança do cluster. [...] Há várias configurações

possíveis: empresas líderes operando redes de pequenas empresas terceirizadas, redes autônomas de pequenas empresas [...] predominância de alguma forma de governança pública ou privada [...].

A literatura que aborda o tema de aglomerações tem mostrado que as empresas pertencentes a estes sistemas, tanto de países desenvolvidos como de países em desenvolvimento, são capazes de obter vantagens competitivas em relação às empresas dispersas geograficamente, dentro dessa perspectiva, as principais abordagens teóricas em relação ao tema APL, enumeradas por Suzigan (2003) são:

- a) as que se inspiram na experiência dos distritos industriais italianos ou europeus de modo geral;
- b) as que se baseiam na natureza localizada da inovação tecnológica na dinâmica industrial;
- c) as que se fundamentam na economia regional para estabelecer relação entre geografia econômica e desempenho industrial;
- d) as que focalizam as estratégias das empresas na busca por vantagem competitiva geograficamente restritas;
- e) a abordagem da nova geografia econômica.

### 1.2.2 Caracterização e Forma de Organização e Coordenação dos Clusters

A força e o dinamismo oriundos da organização de pequenas empresas em forma de cluster assumem maior vigor quanto mais certas características, que envolvem tanto as firmas, como os ambientes físico e social que as cercam, se manifestem explícita e ativamente. Essas características devem ser observadas de forma simultânea para que se auto-reforcem, e assim possam juntas, trazer mais competitividade às pequenas empresas integrantes do SPL. Algumas dessas principais características estão listadas abaixo, segundo Lastres e Cassiolato (2005):

- f) a existência de uma aglomeração de empresas, em sua maioria de pequeno e médio porte – ocasionalmente incluindo também uma ou algumas poucas grandes empresas – as quais operam em um determinado negócio e estão localizadas dentro de um certo raio de distância de um centro;
- g) a atividade principal do *cluster* é compartilhada por um expressivo número de firmas, sendo que cada uma delas – ou o que é mais comum, um conjunto delas – se dedica a tarefas específicas desse negócio. Essas tarefas podem se relacionar tanto com aspectos de produção, como também de comercialização, pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e novos mercados;
- h) as firmas se relacionam de uma maneira intensa e contínua, e esse processo de freqüentes interações combina, de forma simultânea,

aspectos de competição e de cooperação, do sucesso dessas relações dependerá o sucesso do *cluster*;

- i) os proprietários das firmas desfrutam e procuram estimular relações de confiança entre os seus pares, de forma que as relações comerciais entre ambos possam funcionar sem maiores embaraços;
- j) ao redor das firmas integrantes do sistema dos *clusters*, existe freqüentemente uma rede de instituições públicas e privadas que tem como papel atuar como partes estimuladoras e catalisadoras do processo de entrosamento e atuação conjunta das firmas. Essas instituições – podendo algumas inclusive ser do tipo organizações não-governamentais (ONGs) – exercem um papel crucial, pois cabe a elas fomentar e dar sustentação às relações entre as firmas, mediar eventuais conflitos entre as mesmas ou entre as firmas e outras instituições.

O trabalho de Suzigan (2003) se destaca entre os consultados, na medida em que apresenta uma metodologia de classificação de aglomerações de empresas, segundo o autor são quatro os tipos básicos de SPL:

- a) Núcleos de desenvolvimento setorial-regional – são SPLs que se destacam duplamente: pela sua enorme importância para uma região e para o setor de atividade econômica em torno do qual as suas atividades estão nucleadas;
- b) Vetores avançados – possuem grande importância para o setor (traduzida na sua participação na produção e no emprego), mas estão diluídos num tecido econômico muito maior e mais diversificado; ou seja, eles são importantes para o setor, mas o desenvolvimento econômico regional não depende deles de uma forma tão pronunciada;
- c) Vetores de desenvolvimento local – são importantes para uma região, embora não possuam uma contribuição decisiva para o setor principal a que estão vinculados;
- d) Embriões de arranjos produtivos são SPLs que possuem pouca importância para o seu setor e convivem, na região, com outras atividades econômicas.

Enfim, o que a literatura consagrou como SPL de firmas denomina um conjunto de firmas operando em visível harmonia, com cada uma (ou algumas) das firmas envolvidas em estágios distintos da produção de um dado produto ou serviço. Dessa forma, SPL implica em divisão do trabalho entre firmas que operam em um ambiente social que encoraje a práticas cooperativas e onde prevalece a maturidade das instituições que lhe dão suporte (AMORIM, 1998).

### 1.2.3 Condicionantes Históricas

Os distritos industriais modernos, ou SPL de pequenas empresas, tem mostrado resultados surpreendentes em termos de aceleração do desenvolvimento

regional. Vários têm sido os exemplos apontados pela literatura em que os SPL tem dado decisiva contribuição na mudança do perfil econômico de regiões antes deprimidas.

Vale aqui destacar estudos empíricos como de Lins (1999) no setor têxtil-vestuarista no Vale do Itajaí em Santa Catarina, e Ruas (1992) no setor calçadista do Rio Grande do Sul, ambos procuram relacionar os principais elementos que caracterizam um *cluster* industrial.

Ainda, as pequenas empresas organizadas em SPL em muito se distanciam de propostas ultrapassadas que idealizavam esse segmento apenas como de instrumento de promoção de assistência social, tais como geração de emprego e renda para comunidades carentes. Muito ao contrário, os *clusters* de pequenas e médias empresas constituem formas eficientes e viáveis de encaminhamento de objetivos econômicos com vistas ao desenvolvimento de regiões através de transações em mercados internacionais.

Na concepção de Schmitz (1997), estudar e entender casos bem sucedidos de desenvolvimento de áreas outrora deprimidas constitui uma oportunidade de aprendizado que aqueles interessados em desenvolvimento econômico e políticas públicas não podem prescindir de experimentá-la. Para o autor, o caso Italiano desse final de século se enquadra nesse contexto, pois até recentemente a Itália diante de economias fortemente industrializadas como a Inglaterra e até mesmo a França, chegava a embaraçar os outros povos Europeus com seus problemas de desorganização econômica, gritantes desigualdades regionais além da instabilidade política. Nos últimos vinte anos, porém, a Itália conseguiu se redimir ao ponto de ser hoje, país integrante do chamado “Grupo dos 7”, formado pelas sete nações mais ricas do mundo.

Durante a crise econômica que assolou o mundo nos anos 70 e boa parte dos anos 80, várias regiões da Europa ocidental, Estados Unidos e Japão se destacaram por mostrar irrepreensível resistência e significativo crescimento; justamente nessas áreas onde haviam se instalado SPLs de pequenas empresas. Essas aglomerações de pequenas empresas se destacaram pela sua capacidade de combinar eficiência econômica com padrões superiores de emprego, ao ponto de serem apontadas como modelos a serem transferidos para outras regiões. Os clusters de pequenas empresas ostentam hoje posição privilegiada na agenda de pesquisadores e interessados em desenvolvimento econômico regional.

A importância do conceito de cluster tem alcançado tamanha abrangência que hoje os estudiosos de organização industrial apontam que sua existência força o redirecionamento da unidade de análise daquela área do conhecimento: “da firma para o cluster. Essa posição é justificada pelo reconhecimento de que os clusters constituem um modelo inteiramente diferente dos até então discutidos, como concorrência e monopólios” (SCHIMITZ, 1997, p.169).

No SPL, as pequenas empresas fazem parte de uma rede de empresas que adotam formas de divisão de trabalho altamente especializadas em indústrias típicas e em áreas geográficas definidas. Tendo em vista esses aspectos, Schimitz (1997) conclui que todo o cluster, e não apenas a pequena firma tomada de forma isolada constitui a unidade de análise apropriada para essa forma de organização econômica. Os clusters de pequenas empresas representam uma espécie de alternativa funcional para as grandes empresas e como tal seguem dinâmicas produtivas e tecnológicas próprias. Além disso, os clusters tem se destacado por sua capacidade de sustentar valores salariais e níveis de emprego mais elevados do que os alcançados por outras formas de arranjos produtivos.

Com base em Amorim (1998) e de autores como Schimitz (1997) e Porter (1999), constata-se que os clusters de pequenas e média empresas, assim como tem se desenvolvido nos casos já conhecidos de outros países, tem mostrado ser uma forte estratégia de promoção do desenvolvimento local.

O que se infere, é que um cluster representa algo de dimensões bem maiores do que um aglomerado de firmas sem nenhuma relação entre si. Bem ao contrário, um cluster compreende uma comunidade de firmas, um grupo coeso, bem articulado e, sobretudo disciplinado para competir. Disciplina, nesse caso, significa praticar de forma irrestrita as regras impostas pelo mercado, quais sejam apresentar produtos e serviços de qualidade confiável, cumprir os prazos determinados pelas partes, e estar sempre em busca do aperfeiçoamento, da inovação e da eficiência.

A diversidade de enfoques teóricos que trata da formação de clusters tem em comum a noção de que a competitividade da empresa é potencializada pela competitividade do conjunto de empresas e atividades que formam o cluster ao qual pertencem. Essa maior competitividade deriva de importantes externalidades, economias de aglomeração, evoluções tecnológicas e inovações que surgem da forte interação entre as empresas e atividades que formam o cluster.

Segundo Porter (1999), a formação dos clusters consiste na identificação desses agrupamentos, elaboração diagnóstica de suas atividades e interações, preparação e implementação de um plano estratégico de ação para seu desenvolvimento sistêmico. A metodologia pressupõe a análise de todos os segmentos e processos que interagem nas cadeias produtivas (aquisição e fornecimento de insumos, produção, industrialização, comercialização, mercado, mão-de-obra, serviços, infra-estrutura, etc.), e que integram e viabilizam competitivamente uma determinada atividade econômica.

O planejamento para o desenvolvimento dos clusters se baseia no esforço para elevar a competitividade das atividades econômicas de uma dada região (efetivas e potenciais) e para atrair investimentos externos, compreendendo um intenso processo de planejamento participativo (coordenação, organização, mobilização e articulação) e de negociações entre os diversos agentes que influem no desenvolvimento econômico: governo federal, governos estaduais e locais, empresários, instituições de financiamento, entre outros.

Nesse contexto, muito mais importante do que desvendar a acepção rigorosa do termo cluster, é compreendê-lo no sentido da mensagem emblemática que transmite: união de esforços entre governos, empresários, agentes financeiros e outros segmentos representativos da sociedade, com o intuito de promover o desenvolvimento regional (AMORIM, 1998).

O arranjo institucional para a operacionalização da estratégia, deve basear-se em moderna concepção administrativa, segundo Porter (1999), sem amarras burocráticas ou rigidez organizacional, o que lhe confere flexibilidade para levar a cabo suas atribuições, bem como viabilizar apoios e parcerias com os setores privados, e de orientar os consultores para as demandas específicas dos clusters nos seus estados.

Para Porter (1999), os países pobres e em desenvolvimento, em geral concorrem no mercado mundial com mão-de-obra barata e recursos naturais. Para ultrapassar esse estágio, o desenvolvimento de clusters eficientes é essencial. Isso significa começar pelo nível mais básico. Seus dirigentes precisam enfrentar primeiro os problemas fundamentais: melhorar os níveis de educação e de capacitação, desenvolver tecnologia, promover o acesso aos mercados de capital e aperfeiçoar as instituições.

Dessa forma, a formação de clusters nos países em desenvolvimento, pode contribuir tanto para melhorar a infra-estrutura de cidades afastadas das grandes capitais, como para distribuir de maneira ordenada a atividade econômica.

Portanto, a aglomeração e/ou agrupamentos de empresas apresenta-se como uma estratégia viável para reforçar e elevar o nível de competitividade da maioria das pequenas e médias empresas (PMEs). É uma forma organizativa, na qual podem participar pequenas e médias empresas que, devido a limitações de ordem dimensional, estrutural e financeira, não podem assegurar o seu desenvolvimento sem a implementação de outras estratégias alternativas, como é o caso dos Arranjos Produtivos Locais, assunto abordado a seguir.

### 1.3 ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS

Para Lastres e Cassiolato (2003) o conceito de Arranjo Produtivo Local (APL) contrapõe-se à de cadeias produtivas em relação a sua vocação local, e à de cluster, quanto a sua especialização. Na visão dos autores ao se tratar dos APL como uma instituição, isso implica em entender os tipos de contatos e conexões, formais ou informais, que permitam identificar um APL como um conjunto de empresas que possuam alguma identidade para além daquelas de pertencerem a um mesmo ramo ou estarem localizadas em uma região específica.

A caracterização teórica de APL resgata os distritos Mashallianos. Todavia, o conceito de APL incorpora aspectos que contribuem para uma eficiência maior do aglomerado.

Para se entender a conceituação de APL é necessário conhecer a definição de sistemas locais de produção. Alguns autores como Suzigan, Garcia e Furtado (2005), salientam que a complexidade de definir tais sistemas não é tarefa trivial, nem isenta de controvérsia, uma vez que os sistemas locais de produção podem assumir diversas características, que dependem de sua história, evolução, organização institucional, contextos culturais e sociais, onde está inserido sua estrutura produtiva, organização industrial, formas de governança, associativismo, cooperação entre os atores, formas de aprendizado e grau de difusão do conhecimento especializado local (GARCIA e DALLA COSTA, 2004). Porém, a definição mais utilizada na literatura é a adotada pela Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais (REDESIST, 2006), que salienta que APLs são:

aglomerados de agentes econômicos, políticos e sociais, localizados em um mesmo território, que apresentam vínculos consistentes de articulação, interação, cooperação e aprendizagem. Incluem não apenas empresas – produtoras de bens e serviços finais, fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de serviços, comercializadoras, clientes, entre outros, e suas variadas formas de representação e associação – mas também outras instituições públicas e privadas voltadas à formação e treinamento de recursos humanos, pesquisas, desenvolvimento e engenharia, promoção e financiamento.

O conceito de Arranjos Produtivos Locais (APLs), utilizado pela Redesist (2006), identifica os sistemas que ainda não estão historicamente construídos, pois trata-se de uma aglomeração de empresas similares e/ou fortemente inter-relacionadas, ou interdependentes que interagem, numa escala espacial local definida e limitada, através de fluxos de bens e serviços. Para isto, desenvolvem suas atividades de forma articulada por uma lógica econômica comum, que aproveita as economias de aglomeração e as economias externas.

O conceito de APL é aberto o suficiente para abranger qualquer tipo de indústria ou especialização. Não aponta para a intensidade das especializações das empresas, para as atividades que estão sendo incluídas e nem para a abrangência geográfica onde as empresas estão operando. Cassiolato e Lastres (2003) reconhecem esse fato:

“O argumento básico do conceito adotado pela Rede é que onde houver produção de qualquer bem ou serviço haverá sempre um arranjo em torno da mesma (...) Tais arranjos variarão desde aqueles mais rudimentares àqueles mais complexos e articulados. Desta forma consideramos que o número de arranjos produtivos locais existentes no Brasil seja tão grande quanto à capacidade produtiva nacional permita.”

Para Lastres e Cassiolato, (2003), um APL, pode ser definido como a integração ou a organização de pequenas e médias firmas, com a presença de cooperação relacionada à atividade principal do conjunto dessas firmas, como interação e/ou cooperação, pode se incluir as instituições de ensino, associações de firmas e até mesmo o governo.

Dessa forma, a formação de APLs, contribui para a obtenção local de economias de escalas, no sentido que eleva a capacidade produtiva e competitiva das firmas, ao mesmo tempo em que contribui para uma redução dos custos dos insumos.

Lastres e Cassiolato, (2003), salientam que a capacidade de acumulação e transferência do conhecimento (tácito ou tecnológico), é outro efeito positivo dos APLs. A transferência desse conhecimento culmina em uma maior quantidade de informação disponível aos empresários locais, o qual terá impacto direto nas decisões dos mesmos, sobre investimento, tanto em novos mercados quanto ao lançamento de novos produtos, ou até mesmo a mudança do processo produtivo utilizado. Dessa forma, há uma redução do custo individual de cada firma. O conhecimento e a disponibilidade de mão-de-obra capacitada contribuem para a formação de APLs, nas regiões onde ocorre concentração de pequenas firmas.

Para este estudo, é importante salientar que o termo APL se refere à concentração de quaisquer atividades similares ou interdependentes no espaço. Nesse caso, não importa o tamanho das empresas, nem a natureza da atividade econômica desenvolvida, podendo esta pertencer ao setor primário, secundário ou até mesmo, terciário, variando, desde estruturas artesanais com pequeno dinamismo, até arranjos que comportem grande divisão do trabalho entre as firmas e produtos com elevado conteúdo tecnológico (MYTELKA e FARINELLI, 2000).

Rigorosamente, o essencial da definição de APL está na especialidade da produção e na delimitação espacial. Com base nesses critérios, qualquer concentração de um tipo de produção, seja em uma região, município, bairro ou mesmo rua, pode ser denominada APL (AMARAL et al., 2003). Na visão da autora, apesar da tentativa, a distinção entre SPL e APL, situa-se numa forma de distinção mais qualitativa, pois se refere à intensidade das relações entre os agentes (AMARAL et al., 2003). Portanto, o termo SPL foi empiricamente substituído por APL dada à capacidade desse último de abarcar a descrição de aglomerados com graus de interação e cooperação organizacionais bastante diferentes e, em certa medida, englobando a própria definição de SPL. Essa formulação implica introdução de dois novos elementos: a idéia de interação entre as empresas e a presença ativa de associações privadas ou sindicais e órgãos governamentais.

Segundo Lastres e Cassiolato (2005), a concentração das empresas e as atividades semelhantes levam, na maioria das vezes, as seguintes características:

- a) Dimensão territorial – é um espaço onde ocorrem processos de produção e de trabalho, definidos a partir e por relações jurídicas, políticas, econômicas, sociais e institucionais, caracterizado por algum tipo de governança. Por esta definição, os APLs compreendem um recorte do espaço geográfico que tenha algum tipo de identidade

coletiva, alguma capacidade (mesmo potencial) de promover projetos convergente à região e capaz de realizar e implementar parcerias entre os atores de dentro e fora do território;

- b) Diversidade de atividades, e atores econômicos, sociais e institucionais – normalmente nos APLs mais estruturados pode ocorrer uma maior participação e interação entre as empresas e entre estas e as instituições de apoio e suporte. Mas não é a existência de inúmeras atividades e instituições de apoio e suporte na região é que forma um APL. Podem existir estes atores em um espaço econômico sem que se caracterizem com um APL. O que caracteriza o que seja um APL é o grau de interação, eficiência e aprendizado coletivo.
- c) Conhecimento tácito – a difusão do conhecimento coletivo é importante para a formação e consolidação dos APLs, pois o saber tecnológico, comercial e produtivo estão incorporados no saber individual da empresa e do trabalhador. Nem sempre este saber é transferível ou decodificado para ser transmitido para outras empresas e trabalhadores. A proximidade espacial aliada a um processo de interação a partir da identidade cultural, social e empresarial pode facilitar a circulação de conhecimento e informação intra e inter empresas, podendo vir a constituir-se em vantagem competitiva a quem tem este procedimento alavancagem comercial, tecnológica e produtiva.
- d) Inovação e aprendizado iterativo – a capacidade de inovar é uma das principais formas de modernizar processos, produtos e gestão empresarial institucional. O aprendizado iterativo (coletivo) constitui-se em um importante mecanismo de absorção, aplicação, desenvolvimento e aprimoramento de conhecimentos produtivos e de gestão, capazes de dar um suporte adequado ao aumento da capacidade competitiva endógena aos diversos atores locais.
- e) Governança – trata-se de um processo formal de coordenação dos diversos atores econômicos, sociais, culturais e institucionais nas esferas pública e privada, em níveis locais e regionais. Normalmente, esta função de governança pode ser desempenhada pelo Estado, mas não sozinho ou de maneira a isolar os demais atores e pode ser partilhada com outras instituições de apoio e suporte.

Embora estes itens sejam característicos dos APLs, de acordo com a Redesist (2007) existem uma diversidade de formas e dinâmicas de funcionamento dos APLs, que retratam as condições locais de territorialidade, com variações no tipo e na intensidade de inserção das diversas inter-relações entre empresas e entre estas e o tecido institucional público e privado.

### 1.3.1 Inovação e Cooperação como fatores-chaves para a configuração de APL

A capacidade de inovar é resultado da interação de um complexo conjunto de influências. No passado, esse processo era entendido como linear e iniciado pela pesquisa básica, a partir da qual seriam produzidos conhecimentos que acabariam por se transformar em inovações tecnológicas. Nesse modelo simplificado que tanta influência exerceu no passado, colocava-se ênfase excessiva na oferta de

conhecimentos científicos e no papel das instituições formais de pesquisa como determinantes do processo de inovação. Entretanto, o processo é bem mais complexo, em que a inovação depende de um sistema nacional de inovação, isto é, de um conjunto de instituições públicas e privadas cujas atividades e interações criem, modifiquem e difundam novas tecnologias (LASTRES e CASSIOLATO, 2005).

Assim as economias com sistemas nacionais de inovação capazes de gerar um número significativo de novos produtos ou processos para o mercado desfrutam de vantagens competitivas excepcionais. Em geral, novos produtos encontram sempre mercados dispostos a comprá-los em quantidades crescentes e a pagar preços mais elevados por eles. Dentro dessa visão, as vantagens tecnológicas constituem a base da competitividade das economias mais desenvolvidas, o que lhes possibilitam, além de padrões de vida elevada, financiar a continuidade dos esforços de pesquisa, inovação e desenvolvimento, necessários à manutenção de sua liderança nos mercados.

Este sistema de inovação é mais produto de uma interação social do que governamental e inclui o ambiente no qual a inovação é criada e difundida; a qualidade das relações entre os agentes ligados à produção e distribuição; o treinamento e educação; organizações públicas ou privadas que facilitam a introdução de tecnologias; leis, regulamentações e, até atitudes individuais e coletivas em relação à mudança técnica (LASTRES e CASSIOLATO, 2005).

De acordo com Campos, Cario, Nicolau e Vargas (2003), o recurso mais fundamental em uma economia moderna é o conhecimento, e a aprendizagem é o seu processo mais importante. A capacidade de aprendizagem de uma economia possui tanto importância estratégica para o seu desenvolvimento, quanto para sua competitividade e capacidade tecnológica e de inovação. Os estímulos às aglomerações podem ser uma forma de criar espaços localizados de aprendizagem, e as políticas descentralizadas voltadas para estes espaços podem fomentar os caminhos necessários para especializações produtivas que auxiliem na sustentação do desenvolvimento dos APLs dentro do novo contexto econômico brasileiro.

Assim, além de competirem entre si, as empresas dos conglomerados produtivos precisam unir esforços e capacidades individuais, maximizando e otimizando suas experiências em torno da cadeia produtiva e dentro de cada APL (CAMPOS, CARIO, NICOLAU E VARGAS (2003)). O grau de especialização e experiência de cada empresa passa a ser determinante para que elas possam atuar

em mercados fortemente competitivos, onde as barreiras à entrada não se limitam à escala de produção, mas a um determinado padrão produtivo, onde qualidade, design e conteúdo tecnológico são fundamentais.

### 1.3.2 Condições para a Formação de um Arranjo Produtivo Local

Cassiolato e Szapiro (2003) e Haddad (2004), salientam que para o desenvolvimento de um APL é condição necessária já existir um embrião produtivo, ou seja, certo número de condições. Neste sentido, elas são as seguintes:

- Significativo número de empresas;
- Especialização das empresas em determinada atividade produtiva;
- Existência de mão-de-obra local qualificada e reconhecida por usar esta qualificação;
- Existência de atividades correlacionadas, a montante e a jusante da cadeia produtiva;
- Articulação do sistema local com o exterior, tanto para escoar a produção quanto para captar os novos desenvolvimentos tecnológicos;
- Forte interdependência entre as empresas e demais agentes;
- Existência de uma comunidade e forte identidade local ou regional que favoreçam a cooperação, solidariedade e reciprocidade;
- Presença de instituições locais comunitárias e públicas capazes de compreender e sustentar o sistema, de promover seu desenvolvimento, favorecendo a inovação;
- Massa crítica de fornecedores locais de componentes e de serviços que contribuem significativamente para a melhoria da qualidade dos produtos e da eficiência dos processos de produção;
- Local onde se possa receber fluxos atualizados de informações especializadas, sobre tecnologia e características dos clientes, além de se inter-relacionarem com outros participantes na promoção do desenvolvimento local.

Nesse sentido, pode-se argumentar que a promoção de APLs de pequenas empresas pode representar um novo paradigma para o desenvolvimento dos países de industrialização tardia. Nesses, as pequenas firmas representam parcela significativa e diversificada do setor privado e, oferecem oportunidade de empregos

numa conjuntura onde estes se tornam cada vez mais restritos (CASSIOLATO e SZAPIRO, 2003).

### 1.3.3 Associativismo

No Brasil, é comum, a união de pessoas visando à proteção de seus interesses, dessa forma, é bastante difundida e conhecida, as associações de classes profissionais, de fins filantrópicos, com intuito esportivo, e talvez a mais próxima da população em geral, as Associações de Pais e Mestres, das escolas públicas.

Ocorre, que a primeira forma manifesta de associativismo, aconteceu em Rochdale, Inglaterra, no final do século XVI, no início da Revolução Industrial, quando um grupo formado por 28 trabalhadores, decidiram aplicar os dois pences que recebiam por semana, na fundação de uma loja. (SINGER, 1988)

Dessa forma, segundo a história, a associação de pessoas visando interesses econômicos, não é uma característica contemporânea. O que nos permite inferir, que o associativismo, pode ser considerado como uma forma organizativa de um APL.

O associativismo é definido por Avritzer (2004), com o sentido de cooperação, é um fenômeno que pode ser detectado nos mais diferentes lugares sociais, tais como, escolas, no trabalho etc., no entanto, predominantemente, a cooperação é entendida com sentido econômico quando envolve a produção e a distribuição de bens. Neste sentido o associativismo pode ser entendido como estratégia para melhoria das condições de vida, da população, dessa forma o desenvolvimento é um processo também fundado em relações sociais associativas.

O associativismo pode ser definido como uma forma de cooperativismo onde a sociedade se organiza através de ajuda mútua para resolver diversos problemas relacionados ao seu dia-a-dia (HADDAD, 2004). Ao conceito de associativismo está ligada a idéia de vivência coletiva, de novas experiências e enriquecimento de conhecimentos. Tendo em conta este conceito e atendendo o que se vive em uma sociedade cada vez mais competitiva e individualista, as associações apresentam-se como um espaço de ajuda mútua a seus associados.

Nesse contexto, infere-se que o associativismo entre empresas podem se tornar pólos de desenvolvimento econômico, com vistas a fomentar as capacidades

individuais em ganhos coletivos. Assim, pode-se entender o associativismo como o ato de se associar, agregar, juntar, unir forças para um fim comum. Numa definição ampla, o associativismo é qualquer iniciativa formal ou informal, que reúne um grupo de empresas ou pessoas, com o objetivo principal de superar dificuldades e gerar benefícios econômicos, sociais ou políticos.

A organização associativa abriga um complexo sistema de relações sociais que se estruturam a partir das necessidades, e interesses. Da dinâmica dessas relações nascem ações no espaço da economia, constituindo-se em processos de aprendizagem e estruturas de poder (AVRITZER, 2004).

Para Avritzer (2004), o fomento ao associativismo constitui a pedra angular do desenvolvimento, no sentido que, a organização associativa instrumentaliza os atores individuais, e passa a ser a força indutora para incorporar novos conhecimentos, que culmina em uma sinergia nos processos de inovação e aperfeiçoamento. Avritzer (2004) afirma que os atores sociais mais importantes não são os cidadãos individualmente, mas as corporações em que se envolvem e cuja atuação passa a depender em grande medida dos interesses pessoais envolvidos. Dessa forma, a associação expressa uma relação social dinâmica, e em movimento, como uma força estratégica para a melhoria das condições locais de uma população, sob todas as suas dimensões, culminando com a idéia de desenvolvimento.

O associativismo é uma questão primária para o potencial emancipatório e o desenvolvimento de qualquer comunidade ao articular o pontual com o abrangente. Alencar (1997), afirma que o associativismo representa uma importante opção estratégica, capaz de transformar ou modificar a realidade, ou como um instrumento que proporciona aos diferentes atores sociais meios para se adaptarem a essa realidade. Através dessa forma de representatividade abre-se a possibilidade de combinar o desenvolvimento coletivo e individual. Incentivar a formação de associações tornando-se relevante à medida que a lógica da ação coletiva acaba prevalecendo sobre a ação individual, sem, contudo, excluí-la, porque o coletivo contém o individual.

Assim, para atender ao objetivo proposto, é importante tratar também do associativismo rural. Nesse caso, as associações de produtores podem surgir de várias maneiras. Algumas podem ser criadas espontaneamente pelos próprios agricultores, enquanto que outras, de acordo com Basso apud Lazzarotto (2007),

surtem pela indução de agentes externos, como o Estado, agências de desenvolvimento e organizações não-governamentais. Por meio dos agentes externos podem ser disponibilizados recursos para o grupo de agricultores, desencadeando o processo de formação associativista, uma vez que pode mobilizar o início da ação coletiva (Miranda, 1998).

Para a viabilização do associativismo, Souza (1996) afirma que deve-se observar três princípios fundamentais:

- 1) a definição apurada e sistemática de interesses comuns;
- 2) o respeito às limitações e possibilidades de cada um; e
- 3) o aprofundamento e avaliação.

Também referindo-se aos fatores fundamentais para viabilidade das associações rurais, Muenchen (1996) ressalta que para a obtenção de sucesso ao longo do tempo há necessidade de observar e sanar dois importantes problemas que comumente ocorrem: 1) a passagem do individual para o coletivo, pois o agricultor, individualmente, apresenta certos hábitos, determinado nível de cultura e de conhecimento, que na associação transforma no coletivo; 2) cuidado especial com a gestão dos aspectos políticos, sociais, econômicos e culturais, pois este conjunto determinará o sucesso do empreendimento associativo.

Assim, percebe-se que são vários os pontos a serem observados e avaliados para o sucesso de uma associação, pois a não observação e cuidados com determinados aspectos pode inviabilizar o associativismo.

Ainda, é importante salientar que é bastante comum os termos associativismo e cooperativismo, serem utilizados como sinônimos, ocorre, que ambos os termos apresentam características jurídicas distintas e próprias, relativas à sua classificação entre as sociedades previstas no Direito Brasileiro. Para elucidação, o quadro abaixo, apresenta as características de cada forma de organização.

QUADRO 1 – COMPARATIVO POR TIPO DE ORGANIZAÇÃO

DISCRIMINAÇÃO	ASSOCIAÇÕES	COOPERATIVAS
DEFINIÇÃO LEGAL	- Sociedade Civil, sem fins lucrativos.	- Sociedade civil sem fins lucrativos. Pode praticar atos de comércio.
OBJETIVOS	- Promover a defesa dos interesses dos associados. - Incentivar a melhoria técnica, profissional e cultural dos integrantes.	- Viabilizar e desenvolver a atividade produtiva dos associados. - Transformar bens, atuando no nível de mercado.
AMPARO LEGAL	- Art. 5º da Constituição Federal do Brasil. - Código Civil.	- Art. 5º da Constituição Federal do Brasil. - Lei 5.764/71.
NÚMERO MÍNIMO DE PESSOAS, PARA CONSTITUIÇÃO.	- Mínimo de duas pessoas físicas.	- Mínimo de vinte pessoas físicas, que exerçam atividades afins.
FORMAÇÃO DE PATRIMÔNIO	- Não possui capital social. - Seu patrimônio é formado por doações, fundos e reserva. A inexistência de capital social dificulta a obtenção de financiamentos junto às instituições financeiras.	- Possui capital social, o qual somado ao imobilizado, facilita a obtenção de crédito junto às entidades financeiras. - O capital social é formado por aportes dos associados (quotas – partes). - O valor do capital de cada associado determina a responsabilidade do mesmo no caso de liquidação da Cooperativa.
ATIVIDADE MERCANTIL	- Pode ou não comercializar. Comercializando se sujeita a tributação no âmbito da legislação.	- Realiza atividade de comércio diretamente.
OPERAÇÕES FINANCEIRAS	- Pode realizar operações financeiras e bancárias usuais, mas não tem como finalidade e nem realiza operações de empréstimos, não tem acesso a crédito de financiamentos.	- Realiza operação bancárias usuais, e é permitido o acesso ao crédito de financiamentos. De acordo com o tipo de cooperativa pode realizar operações financeiras. As de crédito operam como bancos comerciais. As de produção podem financiar o produtor com recursos próprios ou repasses.
RESPONSABILIDADES DO ASSOCIADO	- Os administradores podem ser responsabilizados por seus atos que comprometam a existência da entidade.	- A responsabilidade dos sócios está limitada ao montante de suas quotas – partes, a não ser que o estatuto determine diferentemente. Quando os estatutos determinam responsabilidade ilimitada, os sócios podem responder com o seu patrimônio pessoal.
REMUNERAÇÃO DOS DIRIGENTES	- Os dirigentes não são remunerados pelo exercício de suas funções, recebem apenas reembolso de suas despesas realizadas no desempenho do seu cargo. Poderão eventualmente receber, desde que o valor não ultrapasse o valor que receberia no exercício de sua profissão.	- Os dirigentes são remunerados, através de retiradas mensais “pró-labore”, definidos pela assembléia. Os diretores, ou conselheiros vogais e conselheiros fiscais, podem receber cédula de presença por participação em reuniões de trabalho.
DESTINO DO RESULTADO FINANCEIRO	- Não há rateio de sobras das operações financeiras. Qualquer superávit deve ser aplicado em suas finalidades.	- Há rateio das sobras obtidas no exercício financeiro, devendo antes a assembléia destinar parte, aos fundos de reserva, 10% e educacional 5%, as demais sobras podem ser destinadas a outros fundos de capitalização ou diretamente aos associados de acordo com a quantidade de operações, que cada um deles teve com a cooperativa.
ESTRUTURAS	- Pode constituir órgão de representação e defesa, não havendo atualmente estrutura a nível nacional, de representação.	- Pode constituir órgãos de representação e de defesa dos interesses e direitos, havendo atualmente um órgão oficial de representação imposto por lei (sistema OCB), ao qual após a promulgação da Constituição Federal de 1988, com a autogestão as cooperativas não são mais obrigadas a se registrar.

Fonte: elaboração própria a partir de dados do SEBRAE (2007).

Para Haddad (2004), as principais dificuldades de promoção e desenvolvimento de um APL, tendo como forma de governança o associativismo, estão:

na ausência de relações estreitas de parceria e de sinergia nos processos de inovação e de aperfeiçoamento (reduzida cooperação inter-firmas) e no uso de atitudes defensivas recorrentemente (quando uma indústria ou setor apresenta resultados negativos, os líderes dos setores públicos e privados tendem a culpar uns aos outros). Além do mais, os protagonistas de um APL, cujos fundamentos da sua competitividade estão no excesso de confiança em fatores básicos, tendem a transferir, para o governo, o poder de tomar decisões complexas sobre o futuro de suas empresas (paternalismo governamental).

Dessa forma, a superação desses entraves, acontece à medida que vão se construindo e alavancando as vantagens competitivas de um APL, num contexto em que a cultura local favorece o associativismo, esse contribui para melhor criar e distribuir a riqueza dos atores envolvidos que são os beneficiários diretos. HADDAD (2004)

O associativismo significa o processo pelo qual está organizado o APL, nas tomadas de decisões, bem como na divisão do trabalho, nessa forma de organização, todo o processo econômico, desde a produção até a comercialização final do produto, são realizados coletivamente (PREVOST, 2005).

## 1.4 CONCLUSÕES

Mesmo considerando os APLs como uma forma incipiente de promoção do desenvolvimento localizado, deve-se considerar, que existindo o aglomerado, suas unidades produtivas passam a usufruir de economias externas, capazes de acelerar e até mesmo embrionar os determinantes do desenvolvimento desses arranjos produtivos. Uma vez que, por mais frágeis que possa ser a articulação entre as firmas de determinado ramo, instalada em um mesmo território, elas acabam interagindo, e essa interação resulta sempre em alguma forma de ganho as empresas envolvidas. A importância de um APL encontra-se justamente nas ações capazes de impactar positivamente o desenvolvimento local. Assim, parte fundamental do processo vem da motivação e do comprometimento dos agentes locais ao ponto de se disporem a planejar, executar, monitorar e avaliar o seu próprio desempenho e o desempenho do APL.

Neste sentido o associativismo pode ser considerado como uma força estratégica para a organização de um APL, na medida em que possibilita, além das ações de planejamento, execução, monitoramento e avaliação do arranjo produtivo, trocas de experiências, difusão do conhecimento, visão da cadeia produtiva como um todo, ganhos financeiros na compra das matérias primas e insumos, maior facilidade para investimentos em tecnologias, melhor preço do produto no mercado com a junção das produções individuais.

O arcabouço teórico utilizado teve como propósito, entender a eficiência coletiva traduzida em competitividade de um APL, e os ganhos do arranjo através de uma organização associativa, o qual será utilizado no estudo de caso da Associação dos Produtores de Corumbataí do Sul, Paraná.

## REFERÊNCIAS

- ALENCAR, E. **Associativismo rural e participação**. Lavras: UFLA/FAEPE, 1997.
- AMARAL, J. do; AMORIM, M.A.; RABELO, D.; MOREIRA, V.; REBOUÇAS, M.; ROCHA, G.; SCIPIÃO, T. Identificação de arranjos produtivos locais no Ceará. In: LASTRES, H. M.M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. (Org.), **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Relume Dumará Editora. Rio de Janeiro: UFRJ; Instituto de Economia, 2003. p. 85-100.
- AMORIM, M.A. **Pequenas Empresas: estratégia de desenvolvimento econômico versus políticas sociais**. Fortaleza: UFC, 1998.
- AVRITZER, L. **Cultura política, associativismo e democratização: uma análise do associativismo no Brasil**. In: O novo associativismo brasileiro. Relatório substantivo final: FORD/ANPOCS, 2004.
- CAMPOS, R.; CARIO, S.; NICOLAU, J.A.; VARGAS, G. Aprendizagem por interação: pequenas empresas em sistemas produtivos e inovativos locais. In: **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: UFRJ; Instituto de Economia, 2003. p. 51-66.
- 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. (org.), **Pequenas empresas: cooperação e desenvolvimento local**. Relume Dumará Editora, Capítulo 1, Julho 2003.
- CASSIOLATO, J.E.; SZAPIRO, M. Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas. In: LASTRES, H. M.M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. ( Org.), **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Relume Dumará Editora. Rio de Janeiro: UFRJ; Instituto de Economia, 2003. p. 35-50.
- FAVER, L.C. **Arranjos Produtivos Locais: políticas públicas de desenvolvimento sustentável de comunidades rurais da região serrana do estado do Rio de Janeiro**. Disponível em: <http://www.ebape.fgv.br/radma/doc/POP/POP-033.pdf> Acesso em: 23/09/2006.
- GARCIA, J.R.; DALLA COSTA, A.J. **Sistemas Produtivos Locais: uma revisão da literatura**. Curitiba: UFPR, 2004.
- HADDAD, P.R. Texto de Referência da Palestra sobre Cultura Local e Associativismo. In texto apresentado no **Seminário do BNDS sobre Arranjos Produtivos Locais**. BNDES, Setembro de 2004.
- LASTRES, H. M. M., CASSIOLATO, J. E. – Mobilizando conhecimento para desenvolver arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais de micro e pequena empresas no Brasil. **Glossário**. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/redesist>. Acesso em: 20/04/2006.

LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J.E. Desafios e oportunidades para o aprendizado em sistemas produtivos e inovativos na América Latina. In: DINIZ, C.C.; LEMOS, M.B. (Org.). **Economia e Território**. Belo Horizonte: UFMG, 2005. p. 321-340.

\_\_\_\_\_. **Políticas para promoção de arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas**: conceito, vantagens e restrições do e equívocos usuais. 2003. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/redesist>. Acesso em: 04/2006.

LAZZAROTTO, J.J. **O associativismo rural e a sua viabilização: estudo de caso comparativo de duas associações de produtores rurais do município de Pato Branco (PR)**. Disponível em: [www.anpad.org.br/enanpad/2000/dwn/enanpad2000-org-1033.pdf](http://www.anpad.org.br/enanpad/2000/dwn/enanpad2000-org-1033.pdf). Acesso em: 14/01/2007.

LINS, H. N. **Reestruturação industrial em Santa Catarina**: pequenas e médias empresas têxteis vestuaristas catarinenses perante os desafios dos anos 90. Florianópolis: Editora UFSC, 1999.

MARSHALL, A. **Princípios de economia**. 2. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

MUENCHEN, J. V. **O planejamento e o controle da produção em associações de pequenos agricultores**. Piracicaba: ESALQ (Dissertação de Mestrado), 1996.

MYTELKA, L. K., FARINELLI, F. Local Clusters, Innovation Systems and Sustained Competitiveness. **Nota Técnica 5 do projeto**: Arranjos e Sistemas Produtivos Locais e as Novas Políticas de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico. Rio de Janeiro: IE/UFRJ/BNDES/FINEP/FUJB, 2000.

PORTER, M.E. **Competição**: Estratégias Competitivas Essenciais. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

PRÉVOST, P. As dimensões e processos do desenvolvimento das coletividades locais. **Seminário "Cooperativismo e Desenvolvimento Local"**, 9 e 10 de Novembro de 2005. Curitiba.

RUAS, R. O conceito de Cluster e as relações inter-firmas no complexo calçadista do Rio Grande do Sul. In: FENSTERSEIFER, Jaime E. **O complexo calçadista em perspectiva**: tecnologia e competitividade. Porto Alegre: Ortiz, 1992.

SCHMITZ, H. Eficiência coletiva: caminho de crescimento para a indústria de pequeno porte. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 18, n. 2, p. 164-200, 1997.

SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em: 19/12/2006.

SERRA, M. A. & PAULA, N. M. de, **Desenvolvimento Local**: A Experiência Paranaense com os Arranjos Produtivos Locais. In: MELO, R. L. de & HANSEN, D. L. (orgs.), **Desenvolvimento Regional: novas e velhas questões**, Aracaju: Editora da UFS, no prelo. 2006.

SINGER, P. Uma utopia militante. **Repensando o socialismo**. Rio de Janeiro. Vozes. 1998.

SOUZA, M. L. O. **Participação em associação de pequenos produtores**: dilemas da administração coletiva. Lavras: UFLA (Dissertação de Mestrado), 1995.

SUZIGAM, W. Aglomerações Industriais como Foco de Políticas. **XXVIII Nacional de Economia da ANPEC**. Campinas, IE/UNICAMP, 2003.

\_\_\_\_\_; GARCIA, R.; FURTADO, J. Sistemas Locais de Produção/ Inovação: metodologia para identificação, estudos de casos e sugestões de políticas. In: DINIZ, C.C.; LEMOS, M.B. (Org.). **Economia e Território**. Belo Horizonte: UFMG, 2005. p. 287-320.