

## Construção de um Modelo Explicativo sobre as Influências do Capital Social e do Empreendedor Coletivo nos níveis de Competitividade dos APLs

**Autoria:** Raimundo Eduardo Silveira Fontenele, Marília Pinheiro Falcioni Pereira,  
Antônia Mascênia Rodrigues Sousa

### Resumo

A mudança do paradigma tradicional para o coletivista ganhou força a partir dos anos 80, momento em que a cooperação surge como alternativa ao modelo de inserção competitiva no mercado mundial, favorecendo a proliferação de Arranjos Produtivos Locais-APLs. A partir dos anos 90, esse tema foi ampliado com a investigação da influência do Capital Social nos APLs e, mais recentemente, algumas pesquisas analisam o papel do empreendedor coletivo nessas redes de empresas. Portanto, este artigo tem a finalidade de elaborar um modelo explicativo sobre as influências do capital social e do empreendedor coletivo nos níveis de competitividade dos APLs. Realizou-se uma revisão da literatura sobre capital social, considerando que seu conceito está em processo de construção, posto que teve origem na sociologia, mas vem sendo abordado por economistas no trato de assuntos como desenvolvimento econômico, inclusão social e performance de aglomerados produtivos e regiões. Existem diferentes metodologias para mensurar capital social, mas, apenas na última década, foram criadas técnicas para mensurar o capital social em empresas e APLs. Nos arranjos produtivos locais, observou-se a existência de intermediários sociais ou agentes de integração que potencializam as relações de confiança e de cooperação. No entanto, ainda não há consenso sobre a terminologia a ser utilizada para caracterizá-los, podendo ser denominado, por exemplo, de empreendedores sociais, políticos, cívicos, *networkpreneurs* e coletivos. Não foi constatada a existência de nenhuma metodologia ou escala para orientar a identificação desse empreendedor coletivo nas redes de empresas. Portanto, nesta pesquisa propõe-se a classificação do Comportamento do Empreendedor Coletivo, sendo composto por três conjuntos de variáveis categóricas. Finalmente, o estudo traz importantes contribuições para a análise da competitividade dos APLs, com a sugestão de indicadores baseados em fatores meso que estão associados à eficiência coletiva. Os indicadores propostos abrangem conceitos tradicionais, oriundos, principalmente, das análises da economia industrial, sendo acrescidos de elementos de ordem política, social e cultural articulados pela ordem territorial. Desta forma, o artigo buscou desenvolver um modelo explicativo que visa testar a influência do capital social e do empreendedorismo coletivo na competitividade dos APLs. Esse assunto é de grande interesse para a academia e tem despertado a preocupação de diversos órgãos governamentais que destinam políticas específicas para Micro e Pequenas empresas e APLs, o que pode impulsionar o desenvolvimento dos aglomerados, favorecendo, inclusive, o desenvolvimento econômico e social da região em que estão instalados.

## Introdução

Em conseqüência das rápidas mudanças econômicas acontecidas nas últimas décadas e do aumento da concorrência interempresarial, as empresas têm buscado caminhos alternativos para o crescimento e para o ganho de competitividade. Ao mesmo tempo, o ambiente atual vem sendo caracterizado pela proliferação de casos de regiões empreendedoras que, com muitas criações e crescimento de empresas, apresentam vantagens competitivas em relação a regiões vizinhas.

A competição se intensificou em várias partes do mundo e tem forçado as empresas e as economias nacionais a uma rápida absorção de novas tecnologias para manter ou ampliar mercados e se manterem competitivas.

Em virtude de tal fato, atores públicos e privados da economia nacional estão buscando novos conceitos e novas formas de pensar em busca da competitividade. Nesse novo cenário, o conceito da competitividade, antes focado apenas na dimensão empresarial e estática, passou a incorporar aspectos relacionados à dinâmica de construção de espaços produtivos e redes organizacionais, em que a competição não ocorre apenas entre as empresas, mas também entre territórios (Vale *et al.*, 2006).

Neste sentido, nas últimas décadas vem se proliferando mundialmente novos modelos e sistemas produtivos que se caracterizam, em geral, pela maior integração e cooperação entre os atores econômicos e na localização espacial.

A partir de algumas experiências bem sucedidas de sistemas regionais de inovação, regiões inteligentes, ambientes inovadores (*milieux innovateurs*), parques tecnológicos, distritos industriais, *cluster* e arranjos produtivos locais (Aydalot, 1996; Cassiolato e Lastres, 2000; Vale, 2006), tais como os distritos industriais da Terceira Itália e o Vale do Silício, houve a necessidade de melhor compreensão desses modelos de organização industrial e como eles podem contribuir para a competitividade das empresas e das regiões.

No Brasil, segundo o Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio e do Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas-IPEA (2006), os Arranjos Produtivos Locais (APLs) estão distribuídos no território nacional da seguinte forma: 45% estão localizados no Nordeste, 21% no sudeste, 20% no Norte, 9% no Sul e 5% no Centro-Oeste.

Os APLs têm sido utilizados com um mecanismo de melhoria das vantagens competitivas das indústrias, o que impacta diretamente no desenvolvimento local, na geração de empregos e na qualidade de vida das pessoas que moram ou trabalham na região. No entanto, ao analisar os estudos realizados pelas instituições públicas e privadas nos APLs do Brasil (SEBRAE, FIESP, FINEP, FAPESP, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, IPEA etc.), percebe-se que a maioria desses órgãos aponta a necessidade de criar sistemas de indicadores de competitividade, em virtude que poucas pesquisas terem sido realizadas nesse sentido.

O estudo sobre os Arranjos Produtivos Locais (APLs) tem estado em evidência devido ao impacto que esses aglomerados exercem sobre o desenvolvimento social e econômico das regiões em que estão instaladas. No entanto, há temas, como o capital social e o empreendedorismo coletivo, que somente nos últimos anos têm ganhado destaque e, por isso, seus conceitos, taxonomias e pesquisas estão em processo de amadurecimento, elucidação e análise. Na literatura acadêmica, ainda não está claro a relação destes fatores e entre os mesmos e a competitividade dos APLs, posto que poucas pesquisas foram realizadas sob este tema.

Deste modo, o objetivo do estudo é elaborar um modelo explicativo sobre as influências do capital social e do empreendedor coletivo nos níveis de competitividade dos APLs. Os resultados serão importantes para o desenvolvimento de ações estratégicas que venham conferir um melhor desempenho aos APLs, garantindo, inclusive, maior geração de renda e emprego.

Para tanto, é realizada, na primeira seção, a apresentação geral desse modelo, bem como as questões que nortearam a pesquisa. Na segunda parte, esboça-se uma proposta de estudo de avaliação da competitividade territorial em APLs, sendo seguida pela revisão do conceito e da mensuração de capital social. Por fim, o artigo apresenta a identificação e contextualização de um novo ator, o empreendedor coletivo, e sua presença como indutor na criação e melhor desempenho do capital social.

### **1. Construção do Modelo Explicativo da relação entre Capital Social, Empreendedor Coletivo e a Competitividade dos APLs.**

As disparidades entre países e regiões nem sempre podem ser combatidas com modelos de crescimento e desenvolvimento adotados por nações desenvolvidas. De acordo com Hanefeld (2001), outros conceitos e parâmetros para avaliar/implementar o desenvolvimento em determinado território estão sendo utilizados como estratégias de ação voltadas ao âmbito local. Dentro dessa abordagem, citam-se os exemplos de suporte teórico desenvolvido por Veiga (2005), Sachs (2004), Buarque (2002), Kliksberg (2001), Zapata (2001), Esteva (2000), Putnam (2000), Franco (2001), cujas ideias buscam desenvolver um modelo explicativo do processo de desenvolvimento que considere crescimento econômico e equidade, aliado às características regionais (condições de vida, clima, cultura e meio ambiente) e institucionais (a descentralização do poder, governança local, cooperação e participação dos cidadãos nas decisões ligadas a sua localidade).

Além da emergência de novos modelos de desenvolvimento voltados ao âmbito local, na década de 1990 esses modelos explicativos foram enriquecidos com o conceito de Capital Social.

O conceito de capital social ainda está em processo de construção. Segundo Arrow (2000), sua rápida difusão deu-se à custa de uma definição abrangente, tendo uma maior relação com a área da sociologia. Apenas nos últimos anos é que esse tema tem sido incorporado a assuntos econômicos, embora seus componentes já tenham sido tratados na literatura sem uma referência explícita ao conceito. Dessa forma, fica evidente a importância de que mais estudos na área da administração e da economia venham a se deter sobre o tema, para que se possa constatar qual o nível de importância do capital social para os APLs e, se necessário, ações corretivas possam ser estabelecidas. Dado que a unidade social à qual se aplica o conceito de capital social é variada, bem como são variadas as correspondentes formas de capital social desenvolvidas, isso coloca algumas questões para pesquisa sobre competitividade econômica em APLs (Baron *et al.*, 2000).

Em relação à figura do empreendedor coletivo, a maior parte da literatura não faz referência sobre sua influência na competitividade dos APLs. Esta ausência do empreendedor deve-se principalmente às dificuldades teóricas, o que acarreta graves lacunas na compreensão dos mecanismos básicos de funcionamento da economia. O conceito também está muito incipiente, ainda não há consenso sequer sobre a terminologia a ser utilizada para caracterizá-lo. Segundo Vale *et al* (2000), ele vem sendo designado de “empreendedor cívico” (Nasser, 2002), “empreendedor coletivo” (Dolabela, 2003), “empreendedor social” (Bornstein, 2004), “empreendedor político” (Negri, 2002) e “*networkpreneurs*” (Filion, 2001).

Diante do exposto, as questões que norteiam este trabalho são:

- a) Como se deve identificar a importância do Capital Social na interpretação dos níveis de competitividade dos APLs?
- b) Por meio de quais variáveis é possível aferir o Capital Social num dado APL?
- c) Qual é o perfil do Empreendedor Coletivo? Qual a metodologia mais apropriada para mesurá-lo?

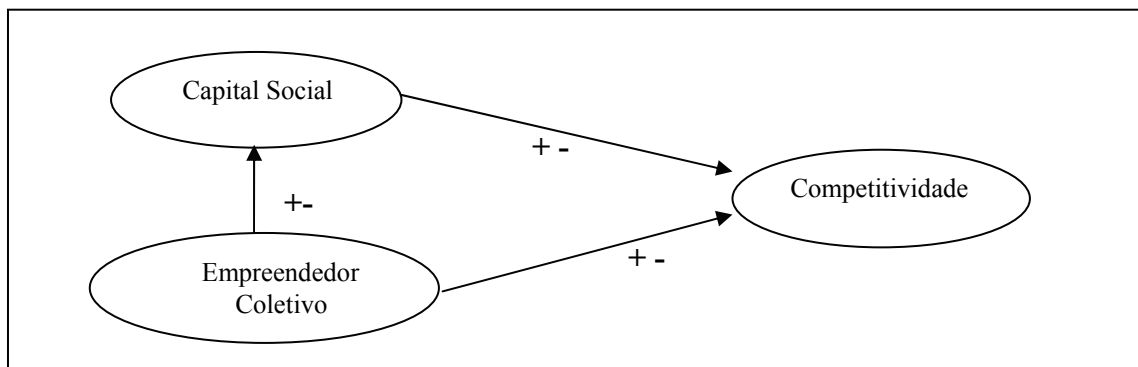
- d) De que maneira é possível identificar o papel do Empreendedor Coletivo na organização interna e na mobilização da sociedade local e sua relação com o Capital Social?
- e) Existe alguma metodologia que possa correlacionar a existência do Capital Social e a atuação do Empreendedor Coletivo como elementos facilitadores da competitividade dos APLs?

A partir dos dois conceitos: Capital Social e Empreendedorismo Coletivo, esta seção do trabalho pretende apresentar uma análise geral do modelo que visa desenvolver e testar a influência do capital social e do empreendedorismo coletivo na competitividade dos APLs.

Pretende-se, portanto, contribuir para a construção e o amadurecimento de conceitos que ainda são incipientes na academia. Acredita-se, ainda, que os resultados da pesquisa poderão ser utilizados pelas empresas e pelo Governo no desenvolvimento de ações que busquem corrigir deficiências e impulsionar o desenvolvimento dos aglomerados, de modo a favorecer o desenvolvimento econômico e social da região em que estão instalados.

Este estudo tem como suporte as contribuições teóricas acerca do Capital Social, especialmente as teorias de Abramovay (2000), Putnam (2000), Coleman (1990), Bourdieu (1986), e as teorias do Empreendedor Coletivo com os trabalhos de Vale (2006), Dolabela (2003), Schimdt (2007), Martinez (2004), Fillion (2000) e Negri (2002;1999), que serão apresentados nas próximas seções.

Assim, o modelo base do estudo é o apresentado na Figura 1.



**Figura 1 - Construção do Modelo Explicativo da relação entre Capital Social, Empreendedor Coletivo e a Competitividade dos APLs.**

Fonte: Elaborado pelos autores.

Tendo em conta o modelo proposto, será apresentado o significado de cada um dos elementos que compõem o modelo: Competitividade em APLs, Capital Social e Empreendedor Coletivo, bem como as variáveis e as formas de mensuração de cada um desses constructos.

## 2. Competitividade em APLs

A literatura sobre crescimento econômico apresenta um vasto número de fatores que afetam a competitividade. Alguns concentram-se nas relações mais imediatas e diretas, como por exemplo o progresso tecnológico. Outros analistas, em particular aqueles que se interessam pela história econômica ou a explicação das diferenças de crescimento entre países e regiões, salientam a importância de fatores institucionais e políticos na determinação do crescimento econômico (Rei, 2007). Por outro lado, Carvalho (1992) distingue dois tipos de causas que estão na base das variações da competitividade: causas fundamentais e causas próximas. Enquanto nas primeiras se englobam fatores como a cultura e os valores, a propensão para a poupança e o investimento ou a formação científica e tecnológica, nas

segundas incluem-se fatores como a eficiência produtiva, o mercado, a organização, a Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), as economias de escala, a formação profissional ou a diversificação de produtos.

Para Rei (2007) nenhum desses fatores funciona isoladamente. Segundo o autor, contribuições recentes na literatura enfatizam a interação do capital físico, capital humano e P&D, sendo que alguns fatores podem mesmo requerer influências complementares de outros fatores para produzirem maior efeito. Em outras palavras, para um país atingir um maior patamar de competitividade, pode não ser suficiente basear-se em alguns fatores isolados. Deste ponto de vista, os fatores subjacentes são importantes. Uma alteração na organização empresarial, nas práticas de gestão ou a adoção e desenvolvimento de novas tecnologias podem não ocorrer sem o incentivo da concorrência e sem a abertura ao comércio e ao investimento.

Porter (1993) foi um dos primeiros a atribuir ao espaço relevância na promoção da competitividade industrial, utilizando a dimensão nação como unidade de análise das vantagens competitivas e constatando que os competidores em indústrias de sucesso estão localizados em determinadas cidades e regiões dentro do país, em concentrações geográficas (agrupamentos ou *clusters*) de empresas específicas.

As pesquisas sobre competitividade da indústria postulam que a vantagem competitiva das empresas depende, principalmente, da estrutura industrial na qual se inserem, destacando como fator elementar os custos de transporte minimizados em uma localização ótima. Coutinho e Ferraz (1993), por sua vez, se posicionam contrários a esse pensamento tradicional baseado somente na questão de preços, postulando uma ideia mais abrangente conhecida como “competitividade sistêmica”, que corresponde o desempenho empresarial como resultado de fatores situados fora do âmbito das empresas.

Porter (1999) ressalta o tema e propõe uma teoria dos *clusters* (aglomerados), considerando a influência de um agrupamento geograficamente concentrado de empresas e instituições correlatas sobre a produtividade e competitividade em uma indústria através da sua relação estreita com a localização e seus efeitos indiretos, denominados de extravasamentos. Esses transbordamentos podem ser relacionados como vantagens competitivas locais, ou seja, as vantagens que uma empresa pode acessar ao se localizar em um ambiente propício a difusão e desenvolvimento do conhecimento, a facilidade de acesso a ativos e serviços complementares, e à cooperação entre firmas, instituições e poder público (BNDES, 2004).

A partir de então as regiões e as localidades passam a ser vistas também como variáveis importantes no estudo da competitividade e das vantagens competitivas, tanto que Boisier (2001) encontra no termo “competitividade sistêmica” um sentido altamente territorializado, através de um tecido de atores que estruturam pela proximidade uma rede de serviços em torno de um produto e de uma planta, difundindo competências e conhecimentos. Messner (1996) ampliou o conceito de “competitividade sistêmica” dentro de uma perspectiva multidimensional e interescalar nas suas dimensões espaciais, ao afirmar que o sucesso de alguns países se deve a capacidade de articulação de grupos de atores em aglomerações industriais e o Estado na adoção de um modelo de competência, de aprendizagem e tomadas de decisão rápidas.

## 2.1. Mensuração da Competitividade em APLs

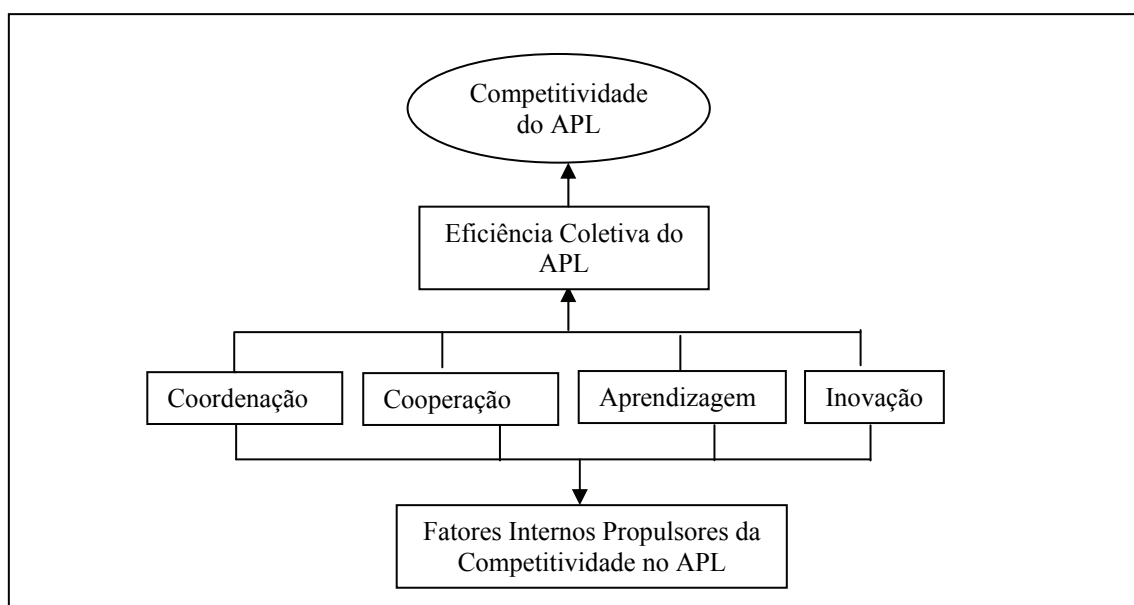
A literatura apresenta um conjunto de metodologias utilizadas para mensurar a competitividade das firmas. Porém, em se tratando do estudo de competitividade em territórios produtivos, as pesquisas ainda são incipientes. O problema central para a construção de indicadores de competitividade em APLs se deve a dificuldade de encontrar elementos que podem ser aplicados em vários lugares (Fuini, 2008).

Uma solução proposta por Benko e Pecqueur (2001) foi uma tipologia de diferenciação dos territórios a partir dos seus recursos e ativos, genéricos e específicos. Segundo esses autores, os recursos são fatores ainda latentes, a organizar e explorar e os ativos são fatores já em uso. Os ativos e recursos genéricos são fatores totalmente transferíveis espacialmente por meio de trocas mercantis, caracterizando seu valor no processo produtivo por uma questão de preço, como nos moldes da antiga ideia de competitividade industrial.

A análise de competitividade proposta por Van Duren, Martin e Westgren posteriormente modificada por Silva e Batalha (2000), estabelece como indicadores fundamentais de desempenho as variáveis "parcela de mercado" e "lucratividade". Tais conceitos podem, em princípio, ser mensurados por meio de sua associação a "direcionadores de competitividade", na medida em que informações quantitativas e qualitativas estejam disponíveis para essa finalidade. Os direcionadores de competitividade selecionados englobam itens como produtividade, tecnologia, produtos, insumos, estrutura de mercado, condições de demanda e relações de mercado, entre outros, e respondem, em última instância, pelo posicionamento competitivo das APLs sob análise e por sua sustentabilidade (Best, 1990 e Ebers, 1999).

Conforme Fuini (2006), o que ocorre na grande maioria das regiões é uma mistura no uso de fatores específicos e genéricos, tendo em vista que a questão do cálculo de custos para a realização de investimentos é um fator primordial para qualquer negócio, mas que também não responde isoladamente às dinâmicas espaciais da indústria e suas estratégias competitivas. Para Fuini (2006) a metodologia de Benko e Pecqueur (2001) é limitada para tratar dos APLs, haja vista que muitos recursos e ativos só poderão ser desvendados nos contextos locais da pesquisa, variando conforme os setores de atividade ali presentes e as políticas específicas voltadas ao estímulo da competitividade local.

Para o presente estudo propõe-se a criação de indicadores de competitividade baseados em fatores meso que estão associados à eficiência coletiva de um APL. Os fatores determinantes da competitividade de APLs abrangem conceitos tradicionais, oriundos, principalmente, das análises da economia industrial, sendo acrescidos de elementos de ordem política, social e cultural articulados pela ordem territorial. A seguir, apresenta-se o modelo explicativo dos indicadores de competitividade propostos pelos autores (Figura 2).



**Figura 2 - Construção dos Indicadores de Competitividade dos APLs.**

Fonte: Elaborado pelos autores.

Tendo em vista as características de um APL os indicadores buscam medir o grau de vínculo consistente de coordenação, articulação, interação, cooperação e aprendizagem (Cassiolo; Lastres, 2003a; Lastres; Cassiolo; Arroio, 2005). De fato, embora um APL possa assumir diferentes conotações, adotou-se a definição proposta pela Rede de Pesquisa em Sistemas e Arranjos Produtivos e Inovativos Locais (Redesist), que acentua os seguintes pontos: i) aglomeração produtiva com certa especialidade – as unidades produtivas de uma dada atividade produtiva, independentemente de seu grau de formalidade, exploram um ou mais produtos com características muito próximas; ii) espacialidade local – em uma espacialidade definida, que pode ser um município, uma região metropolitana ou um Estado, essas unidades produtivas de alguma forma interagem; iii) cooperação – criam-se vínculos sistêmicos entre as unidades daquele aglomerado naquele espaço, havendo alguma forma de coordenação ou não; iv) aprendizado formal ou não – o que explicaria a dinâmica do processo “bem-sucedido” de inovações, entendido como a base do desenvolvimento e da competitividade adquirida por aquela aglomeração, que lhe asseguram um papel de destaque na economia daquela espacialidade local.

A coordenação é medida pelo grau de fortalecimento das instituições que dinamizam o APL, por meio de instituições de formação e capacitação, de pesquisa e desenvolvimento, instituições e de financiamento, bem como a presença de empresas de consultoria e de assistência técnica.

O desenvolvimento de inovações depende da capacidade de cooperação entre as empresas. As redes de cooperação entre as empresas facilitam a difusão da informação e o compartilhamento de conhecimento podem ser significativas no contexto tecnológico (Powell *et al.*, 1996), pois a inovação é frequentemente uma atividade intensiva em informação e conhecimentos internos e externos à pequena e média empresa (Vedovello *et al.*, 2004).

A aprendizagem e a inovação são fatores correlacionados. O primeiro diz respeito à capacidade das empresas do APL de absorverem e identificarem novos conhecimentos, tais como técnicas de produção e organização, novos fornecedores e produtos, tendências de mercado, etc. A capacidade de inovação se exprime pelo grau de mobilidade no APL de comunicação, circulação, processamento da aprendizagem coletiva através da troca de experiências e conhecimentos contextuais (não codificados e nem transferíveis), representando por fim a base ‘tecnológica’ desses aglomerados produtivos (Ipiranga, 2006).

Os fatores meso apresentados na figura 02 dizem respeito ao que a literatura denomina de eficiência coletiva (Suzigan e Garcia, 2000; Machado, 2003), constituindo-se em uma fonte interna geradora de competitividade.

### 3. Capital Social em APLs

O conceito de capital social teve origem na área de sociologia, mas vem sendo utilizado por economistas no trato de assuntos como desenvolvimento econômico, inclusão social e desempenho de aglomerados produtivos e regiões.

Para Coleman (1999), o capital social está dividido em três formas: a primeira está relacionada aos níveis de confiança, ou seja, a existência de um grupo coeso, que eleva o nível de capital social; a segunda forma é vinculada ao desenvolvimento de canais de informações e idéias e a terceira forma de capital social é destacada naquelas situações em que os indivíduos trabalham pelo bem coletivo, deixando em segundo plano os interesses próprios imediatos. O capital social é a integração econômica e sustentável das instituições que facilita a coordenação e cooperação das redes sociais (Banco Mundial, 2007).

Pode-se, de outra forma, definir capital social como um modelo de organização social, que por meio das redes e das normas de confiança social, desenvolvem uma relação de cooperação e esforço coletivo em benefício mútuo, o que contribui para dinamizar a capacidade de competir entre os mais diversos territórios. Segundo o autor, a confiança social

pode provir de duas fontes: as regras de reciprocidade e os sistemas de participação cívica (Putman, 2000).

No entendimento de Cardoso *et. al* (2000), a idéia de “capital social” está relacionada à condição de sociabilidade e redes de conexão integradas por indivíduos que compartilham sentimentos e atitudes comuns de confiança mútua, solidariedade e reciprocidade, de ser parte da comunidade.

Nesse contexto o capital social propicia maior compartilhamento de informações e de conhecimento, quando existe relações de confiança, espírito cooperativo e objetivos comuns entre indivíduos ou na coletividade (Plagiarussi e Alves, 2006). Existem dois componentes essenciais relacionados ao capital social, a formação de redes de relacionamento e os altos níveis de confiança desenvolvidos entre os atores pertencentes a esta rede (Silva *et al.*, 2006).

O capital social é classificado por Coleman (1999) como um bem intangível, egresso de uma confiança mútua, com aceitação de normas e diretrizes entre integrantes, que gera a estes indivíduos o alcance de objetivos, em que individualmente dificilmente obteriam resultados satisfatórios, e confere a eles e ao grupo uma vantagem competitiva em relação a outros. Bourdieu (1998) identifica a rede como sendo o construto sobre o qual o capital social é criado, e propõe quantificar o capital social de um agente ou grupo de agentes medindo o número de seus contatos sociais e a capacidade desses contatos (redes) em fornecer recursos.

Salanek Filho (2007) afere que uma comunidade organizada, com relações sociais consistentes e engajamento cívico estará mais unida, o que implica em maior poder de competitividade e geração de capital social. Na visão de Granovetter (1985), o capital social passa a ser considerado uma das vantagens competitivas de uma associação ou empresa, quando promove a prática de estratégias coletivas impedindo atitudes oportunistas dos agentes integrantes. A existência de capital social possibilita que uma comunidade tenha maior poder de negociação com outros agentes externos da comunidade, o que permite uma maior mobilidade social (Bourdieu, 1998).

De acordo com Glaeser (2000), o capital social é um dos elementos fundamentais que garante competitividade aos arranjos produtivos. O autor esclarece que a articulação político-institucional deriva do capital social e trata-se do mecanismo pelo qual o arranjo produtivo se relaciona com as organizações públicas e privadas e quanto maior o capital social, mais eficaz será a articulação com essas instituições.

### 3.1. Mensuração do Capital Social

O capital social é um constructo intangível e, devido ao seu caráter multidimensional, há uma maior dificuldade de mensurá-lo. Como não há consenso acerca do seu conceito, foram desenvolvidas diferentes metodologias, sejam de caráter direto ou indireto, qualitativa, quantitativa ou comparativa, que variam de acordo com os indicadores escolhidos pelos pesquisadores para quantificar o objeto.

Coleman (1988) desenvolveu estudos estatísticos do capital social aplicados às escolas de ensino médio, em que investigava a influência de fatores familiares e da comunidade, sobre a evasão dos estudantes secundaristas. Putnam (2000, 2002) criou uma metodologia indireta e analisou, a partir dos dados coletados, o engajamento cívico dos italianos. O autor criou um grupo de indicadores (civismo, participação política, cívica e religiosa, atividades filantrópicas, relações sociais informais, reciprocidade) que acredita serem diretamente proporcionais ao nível de capital social encontrado no ambiente.

Fukuyama (1999) desenvolve sua metodologia fundamentando-se em dois principais indicadores: censo do número de grupos e de seus membros, em uma determinada sociedade e o nível de confiança e engajamento cívico da população. O autor desenvolveu sua fórmula com base na equação proposta por Putman (2000):  $SC = S [(1/ rn) rp.c.n)]1...t$ , em que SC = Capital Social; n = número de membros nos grupos existentes (1...t) na sociedade civil de uma



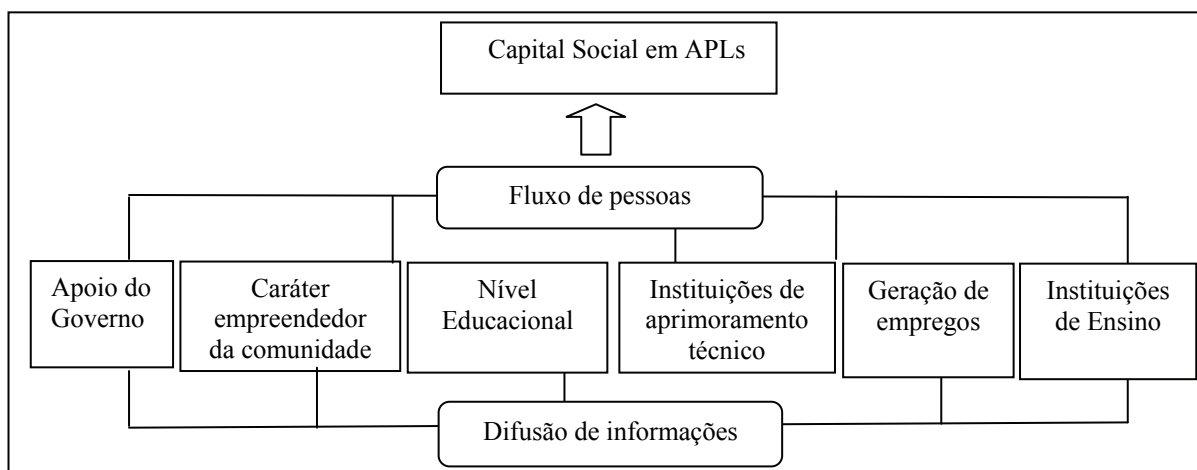
região;  $t$  = número de grupos existentes;  $c$  = coeficiente de coesividade;  $rp$  = coeficiente de externalidade positiva e  $rn$  = coeficiente de externalidade negativa. Segundo Nan Lin (2001), a mensuração do capital social deve, então, levar em conta (i) quão extensa é a rede em que a pessoa se insere, tendo em vista o sistema de estratificação social, (ii) qual o nível mais elevado nele alcançado e (iii) como se distribuem as relações nesse intervalo.

A mensuração de capital social em empresas foi proposta por Fafchamps e Minten (1999), que utilizaram a seguinte função de produção:  $Q = f(L, K, H, S; C)$ , em que  $Q$  = resultados;  $L$  = trabalho;  $K$  = capital físico;  $H$  = capital humano;  $S$  = capital social;  $C$  = diferentes canais (ligado a acesso a informações). Para tanto, os autores instituíram dez indicadores de capital social, são eles: Volume de vendas, Homens-mês, equipamentos; Características empreendedoras; Resultados; Trabalho; nº de Clientes, fornecedores e parceiros, Capital físico e Capital humano.

Jacobi (2004) considera que um método viável para medir o capital social seria por meio de duas categorias: a estrutural e a cognitiva. A categoria estrutural está vinculada às diversas instituições sociais, formais e informais que atuam como mediadoras para o desenvolvimento comunitário por meio dos papéis, regras e procedimentos, fortalecendo as relações sociais e de cooperação, contribuindo para a ação coletiva. A categoria cognitiva é formada pelas normas, valores, atitudes e crenças, que influenciam no comportamento dos indivíduos tornando-os mais aptos a cooperação entre os pares.

Segundo o Banco Mundial (2007), existem várias formas de medir capital social, seja através de métodos quantitativos, qualitativos ou comparativos, devido à diversidade de indicadores e do objeto em que será aplicado. A referida instituição criou um Questionário Integrado para Medir Capital Social (QI-MCS), que é composto por um conjunto de questões essenciais do tipo *survey* para todos aqueles interessados em gerar dados quantitativos sobre várias dimensões do capital social.

A mensuração de capital social em redes empresariais foi desenvolvida por Bortolotti (2005), que propôs 6 indicadores de dimensão social: a participação e o apoio do Governo ao APL, o caráter empreendedor da comunidade, o nível educacional da população; a presença de instituições de aprimoramento técnico; a geração de empregos e a presença de instituições de ensino.



**Figura 3 - Construção dos Indicadores de Capital Social em APLs.**

Fonte: Elaborado pelos autores.

Segundo o autor, o primeiro indicador, que no presente artigo intitulou-se de Apoio do Governo, reflete a abrangência das ações públicas que podem estar direcionadas para a indústria em questão, através da atração de incentivos à instalação de fábricas de bens de capital; ou podem ser mais amplas, vindo a beneficiar toda a região, como por exemplo, por

meio da isenção de impostos para a indústria em geral ou por meio de melhorias nas condições de infra-estrutura.

O indicador posterior, denominado de caráter empreendedor da comunidade, é mensurado pela quantidade de empresas que são abertas, seja por novos trabalhadores ou por ex-funcionários, que completem as atividades da indústria e que buscam contribuir com a evolução do APL. Bortolotti (2005) destaca que esta característica é essencial, principalmente, para APLs que se encontram em fase de expansão e/ou crescimento.

O terceiro indicador irá avaliar o nível da população em relação ao seu nível educacional. Ele é subdividido em fatores que tomam por base a taxa de analfabetismo (S3a), a escolaridade média (S3b) e o número de pessoas que cursaram o ensino superior (S3c), e é calculado da seguinte forma:  $S3 = S3a + S3b + S3c/3$  (Bortolotti, 2005).

O próximo indicador trata da existência de cursos profissionalizantes voltados para as atividades do APL, o que é de fundamental importância, posto que esses cursos são responsáveis por disponibilizar profissionais mais qualificados para as empresas, o que demonstra que há um envolvimento da comunidade com o conglomerado.

O penúltimo aspecto leva em consideração a geração de empregos para os moradores da região, que é calculado através do uso de dados secundários do Ministério do Trabalho, dividido pelo número de empregos oferecidos pela indústria do APL, em que será obtido o índice de população ocupada (%PO). Se este índice for significativo, a população estará mais disposta a apoiar a indústria em importantes questões como meio-ambiente, imagem do APL, pressões frente ao poder público e ações de promoção.

Por fim, o último indicador considera a presença de instituições de ensino na região e sua interação com as empresas, com relação à Pesquisa e Desenvolvimento por parte das universidades e escolas e à oportunidade do primeiro emprego oferecida pelas indústrias, dentre outras.

Segundo Amanto e Amanto Neto (2009), o capital social se manifesta como uma das principais ferramentas para o desenvolvimento de relações de cooperação produtiva, favorecendo o desenvolvimento de ações conjuntas, dos fluxos de pessoas e das trocas de informações. Sendo assim, o capital social em APLs pode e deve constituir-se de um elemento estratégico fundamental para avaliar a sustentabilidade de projetos e políticas (Milani, 2005).

O modelo proposto apresenta consistência teórica e mostra-se claro, útil e de fácil aplicação. A mensuração de capital social em APLs é um tema relevante porque é incipiente na academia e, segundo a própria literatura, é de suma importância, posto que os níveis de capital social impactam diretamente no desenvolvimento das redes, na confiança mútua e no número de parcerias e de ações conjuntas.

#### **4. Empreendedor coletivo: um agente de integração**

Cada vez mais os pesquisadores concluem que a eficácia do desenvolvimento não ocorre por meio de um individualismo extremo, típico da abordagem neoclássica. Ao invés de olhar para a empresa isoladamente, tem-se verificado cada vez mais o incentivo a formação de redes como estratégia para enfrentar as incertezas e as ambigüidades do mundo dos negócios. A formação de redes tem trazido importantes benefícios para àqueles que as empresas que as compõem; e os autores identificaram a existência de um agente em comum que promove uma maior integração desses conglomerados e para aumentar os níveis de credibilidade e confiança entre os membros do APL, o que favorece a formação de capital social.

Para Julien (2010), o empreendedorismo não ocorre apenas com a criação de uma ou várias empresas, mas com a multiplicação de uma cultura empreendedora pautada em princípios que estimulem a ação dos atores, de maneira que o território, mais ou menos ampliado, tendo em conta suas necessidades complexas, possa se distinguir e desenvolver-se

rapidamente. Segundo o autor, o sucesso das empresas ocorre em função de múltiplas sinergias que se desenvolvem no território para produzir um ambiente estimulante que acelere o empreendedorismo.

Segundo Vale (2006), esses novos empreendedores são vitais para o nascimento da confiança e da cooperação que caracterizam os atuais processos de crescimento e desenvolvimento socioeconômico. No entanto, como este tema vem sendo explorado há poucos anos, ainda não há consenso sobre a terminologia a ser utilizada para caracterizá-lo.

Esse indivíduo que catalisa as interações entre instituições e torna um ambiente propício ao desenvolvimento, foi denominado por Nasser (2002) de "empreendedor cívico", e que não poderá ser confundido com empreendedor social, pois o primeiro trabalha o fenômeno e o segundo, com os epifenômenos, cuja presença ou ausência não altera o primeiro. Segundo o autor, o empreendedor cívico produz uma alteração positiva do micro-ambiente, com base na identidade e na confiança. "Quando traduzido em termos econômicos, este projeto chama-se "competitividade comunitária", a capacidade de uma comunidade produzir interações fertilizantes que, no conjunto, torna seus indivíduos mais competentes que a média dos outros" (p.56)

Nas novas funções do trabalho, Negri (2002; 1999) aponta a presença de um novo agente produtivo, que o autor designa de "empresário político", pois assume uma função entre o trabalhador, o empresário e o político em suas formas tradicionais, intermediando relações comerciais, integrando agentes produtivos, catalizando e organizando os fluxos materiais e imateriais, para que as ações sejam mais efetivas, posto que os indivíduos passam a trabalhar em sentido ordenado, coeso e completo. Segundo o autor, essa denominação (empresário político) é uma hipótese que carece de mais investigação, pois emergiu de suas pesquisas empíricas em territórios franceses e italianos.

Vesper (1980), baseando-se nos diversos modos de operação dos negócios, identificou onze tipos de empreendedores, dentre eles os "formadores de conglomerados". Fillion (2000) elenca 20 tipos de empreendedores, dentre eles, o *sociopreneurs* e o *networkpreneurs*. O primeiro tipo são pessoas que estão envolvidas em atividades voluntárias e criam organizações sem fins lucrativos. O segundo tipo, de acordo com o autor, pode ser definido da seguinte forma: "individuals to initiate a network, bring the players together and then create a career for themselves as they continue to manage and develop it".

Dolabela (2003) também faz uma importante distinção entre esses dois tipos de empreendedores. O "empreendedor social" atua de forma mais atomística e emergencial, dedicando-se a causas que envolvem, de forma geral, a assistência social e, ao necessariamente, ataca suas causas.

O referido autor utiliza a expressão "empreendedor coletivo" para designar o agente que objetiva o bem-estar da coletividade e, para tanto, promove a interação dos membros da rede, gerando capital social. Esse indivíduo objetiva que o conglomerado atinja a sustentabilidade e a auto-suficiência para as mudanças. Dentre suas ações, o empreendedor coletivo deve sensibilizar os atores para a necessidade de cooperação; criar foros de discussão, para a construção de base de dados e critérios para avaliação objetiva dos principais problemas; criar meios para a elaboração de projetos e construção de estratégias e parcerias para a solução de problemas e construir processos de cooperação, dentre outros.

O empreendedorismo coletivo, também conhecido como "empreendedorismo compartilhado", representa formas de associativismo que incluem a criação de entidades de representação sindical, compra em comum, serviços pós-venda, prospecção e venda nos mercados externos, controle de qualidade e aval solidário, o que fortalece as empresas integrantes da rede e toda comunidade a ela relacionada (Schimdt, 2007). Este tipo de empreendedorismo ocorre em grupos, dentro de uma empresa ou de uma rede, mas não é apenas a soma do empreendedorismo individual de cada membro da equipe, pois alguns

indivíduos isolados podem desenvolver o espírito empreendedor apenas em equipe, mas, não quando estão isolados (Martinez, 2004).

Como se pode observar, o conceito de empreendedorismo coletivo está em processo de construção. Apesar das diferenças taxonômicas que ainda precisam ser pacificadas, alguns estudos têm promovido avanços na discussão, como por exemplo, Vale *et al.* (2005) que defendem a existência de três tipos de empreendedores coletivos, de acordo com a rede em que estão inseridos, são eles: o empreendedor coletivo utilitarista, o empreendedor coletivo setorial e o empreendedor coletivo social.

O primeiro, “o empreendedor coletivo utilitarista”, é assim designado porque busca ganhos e lucros a médio prazo, mas sendo o responsável, necessariamente, por iniciar o processo de cooperação na rede. Sua função é gerir e explorar esse processo de cooperação, em que as relações de confiança estão estabelecidas, objetivando ganhos materiais e financeiros que são apropriados pelos que fazem parte do grupo. Neste caso, as redes de empresas são setoriais de objetivo único. Há uma razoável criação de capital social entre os membros, existindo certo aprendizado coletivo e capacidade de inovação interativa.

Segundo os autores, os “empreendedores coletivos setoriais” atuam como o próprio nome denota, em redes setoriais de objetivo múltiplo e gerenciam interesses mais difusos e abrangentes, do que o da realidade anterior. As empresas que participam da rede exercem atividades concorrentes ou complementares e há a participação de entidades de apoio empresarial. Nesta forma de organização, o individualismo e o coletivismo convivem harmonicamente, pois os membros do grupo cooperam e concorrem entre si de forma intensa e horizontal, já que pertencem a um mesmo setor, exercem uma mesma atividade e produzem, geralmente, o mesmo produto ou correlatos. Há uma maior produção e difusão de inovação e os ganhos não são apenas materiais, mas também, simbólicos, o que incrementa o capital social, que vai resultar, muitas vezes, em inúmeros tipos de ação cooperada específica.

Por fim, existem os “empreendedores coletivos sociais”, que estão inseridos em redes comunitárias de interesse territorial e suas ações estão direcionadas para o desenvolvimento local ou para a solução de um determinado problema. Neste caso, há um alto nível de capital social, então há preocupação com o destino coletivo e com o compartilhamento da inovação. Nesta rede, as interações são baseadas em valores intangíveis e simbólicos, como crença e fé no poder criativo e no potencial da comunidade, na sua vontade de mudar etc. Dessa forma, não há a expectativa de curto prazo, mas de longo prazo.

Pela proposta teórica apresentada por Vale *et al.* (2005), pode-se observar que os tipos de empreendedores coletivos variam de acordo com as características da rede em que estão inseridos. E o termo “empreendedores coletivos sociais” tem uma definição similar ao conceito de empreendedor social proposta por outros pesquisadores. Para os autores, há ainda a possibilidade de combinação dos seus diferentes tipos de empreendedor coletivo em um mesmo agente, ou território, ou rede, dependendo do estágio de evolução desta.

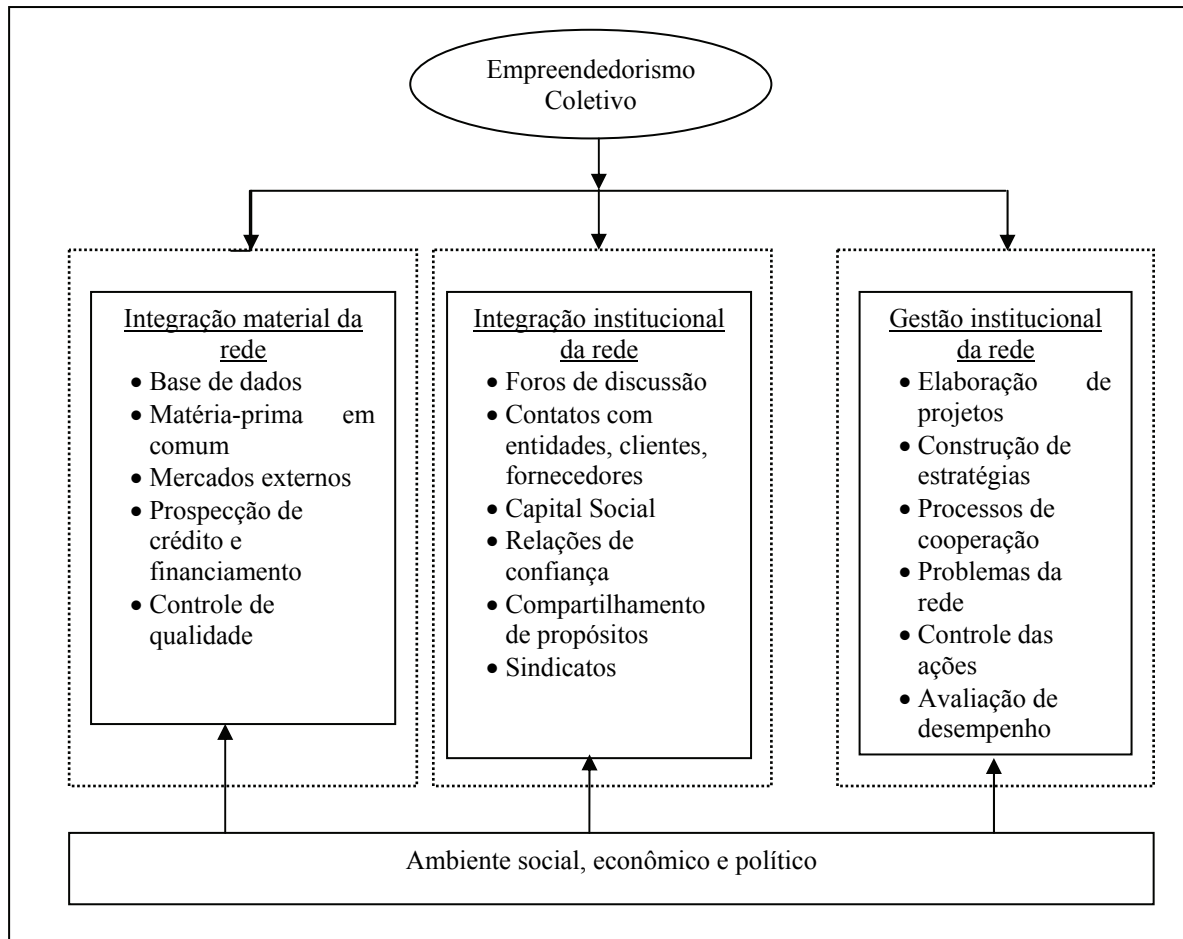
Na literatura apresentada, os autores apontam as características, as funções e as atividades inerentes aos empreendedores coletivos, sendo possível, a partir daí, criar um instrumento capaz de identificar a presença desse ator social na rede empresarial, de mapear suas ações e de mensurar as características comportamentais desse empreendedor coletivo. Esse instrumento parece que ainda não foi desenvolvido, então, a seguir, apresenta-se uma proposta de mensuração desse comportamento, a partir de algumas variáveis categóricas.

#### **4.1. Mensuração do comportamento do empreendedor coletivo**

Segundo Putnam (2000) a expansão do capital social e humano de uma comunidade está associada à presença de lideranças sociais, que mobilizam atores sociais e maximizam ações sociais de desenvolvimento. Dessa forma, o empreendedorismo coletivo é fundamental para o desenvolvimento humano, social e de gestão organizacional.

A classificação do Comportamento do Empreendedor Coletivo é uma tarefa complexa, devido às diversas variáveis envolvidas e ao seu nível de subjetividade e existem poucos estudos que comparam, empiricamente, o empreendedorismo convencional com o empreendedorismo coletivo.

O instrumento de coleta de dados que mensura as Características Comportamentais dos Empreendedores Coletivos (CCEC), proposto pelos autores, pauta-se em três conjuntos de variáveis categóricas, compostas por 18 meandros, que são centrais no comportamento do empreendedor coletivo e que foram criados a partir de uma revisão da literatura (Figura 4).



**Figura 4 - Construção do Modelo de Mensuração do Comportamento do Empreendedor Coletivo**

Fonte: Elaborado pelos autores

O primeiro é o conjunto da “Integração Material da Rede”, em que o empreendedor coletivo desenvolve ações em prol da criação de uma base de dados; da compra de matéria-prima em comum; da prospecção e venda nos mercados externos; da prospecção de crédito e financiamento; controle de qualidade e da inovação coletiva. Neste momento, o Empreendedor coletivo assume a função de articulador entre os fatores de produção das várias empresas com mercados externos à rede.

O segundo é o conjunto da “Integração Institucional da Rede” em que se busca estabelecer foros de discussão; contato com entidades, clientes, fornecedores; estimular o capital social e relações de confiança recíproca; formação de sindicatos; o compartilhamento de propósitos e de informações. O agente-empresário “perde suas dimensões instrumentais-funcionais para tornar-se empresário político, buscando o diálogo entre os atores locais, em prol de uma mobilização, participação e cooperação. Cocco *et al.* (1999: p.26) acrescentam

ainda que “nesta perspectiva, organizar a produção e governar os territórios constituem as duas faces de uma mesma dinâmica”.

O terceiro é o conjunto da “Gestão Institucional da Rede”, composto pela avaliação objetiva dos principais problemas da rede; elaboração de projetos; construção de estratégias; construção de processos de cooperação e controle das ações. Em virtude da grande dinamicidade dos mercados competitivos, o empreendedor coletivo funciona como um facilitador, para o desenvolvimento de estratégias, dentre outras estratégias de gestão que contemplem estruturas mais flexíveis e descentralizadas que as tradicionais, proporcionando, inclusive, melhores condições para a obtenção de um meio mais inovador.

Utilizando-se desse instrumento de avaliação, pode-se identificar, de forma mais eficaz, a existência do empreendedor coletivo e o seu nível de desempenho dentro na rede que o mesmo desenvolve suas atividades. A partir daí, podem ser desenvolvidas ações, inclusive de caráter governamental, que venham a reduzir suas deficiências, o que por consequência, melhora a integração da rede e aumenta a competitividade dos Arranjos Produtivos Locais, gerando maior desenvolvimento das regiões que estes estão instalados.

### Conclusão

O presente estudo objetivou contribuir, a partir de um esforço teórico, com a identificação da influência do capital social e do empreendedorismo coletivo na competitividade de APLs. Esse assunto é de grande interesse para a academia e tem despertado a preocupação de diversos órgãos governamentais que destinam políticas específicas para Micro e Pequenas empresas e APLs.

Sendo assim, foi proposto um modelo explicativo em que a competitividade dos APLs mantém relação direta com o capital social e com empreendedor coletivo. Na figura 1, o fator “competitividade” dos APLs assume a função de variável dependente, o “empreendedor coletivo” é a variável independente e o “capital social” é dependente, em relação ao empreendedor coletivo, e, independente, em relação à competitividade.

O modelo sugerido pode vir a ser melhorado com a inclusão de outros fatores relacionados ao capital social e ao empreendedor coletivo. Nos trabalhos posteriores, em que houver aplicação empírica do modelo, podem ser utilizadas técnicas de análise multivariada, como, por exemplo, a Análise Fatorial (AF) para determinar se as variáveis que compõem cada Fator estarão, consistentemente, associadas ao construto, bem como o uso da Modelagem de Equações Estruturais (SEM), que é uma extensão da regressão múltipla, que será importante para avaliar se existe uma relação causal entre o conjunto de variáveis.

Por fim, sugere-se a aplicação do modelo em diversos tipos de APLs para adequação metodológica, muito embora os autores concordem que a estrutura básica do modelo proposto depende da especificidade de cada aglomerado. Portanto, é importante considerar os limites e a necessidade de aprimoramento constante nos aspectos metodológicos e na fidedignidade dos dados, principalmente nas dificuldades inerentes ao levantamento de informações em áreas complexas e interdisciplinares como as pesquisas sobre competitividade.

### Referências Bibliográficas

- ABRAMOVAY, R. O capital social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural. *In: Economia Aplicada*, Vol. 4, nº 2, abril/junho, 2000.
- AYDALOT, P. *Milieux innovateurs en Europe*. Paris: GREMI, 1996.
- ARROW, K. J. Observation on social capital. *In: DASGUPTA, P.; SERAGELDIN, I. Social capital: a multifaced perspective*. Washington, D.C.: The World Bank, 2000.
- BANCO MUNDIAL. *What is Social Capital*. Disponível no site do Banco Mundial <<http://web.worldbank.org/>>. Acesso em 16 fev. 2011.
- BARON, S.; FIELD, J.; SCHULLER, T. (Ed.). *Social capital: critical perspectives*. Oxford:

- Oxford University Press, 2000.
- BEST, M.H. *New Competition: Institutions of Industrial Restructuring*. Cambridge: Harvard University Press, 1990.
- BENKO, G.; PECQUEUR, B. *Os recursos de territórios e os territórios de recursos*. *Geosul*, Florianópolis, v. 16, n. ° 32, p. 31-50, jul. /dez 2001.
- BOISIER, S. *Sociedad del conocimiento, conocimiento social y gestión territorial*. *Revista Internacional de Desenvolvimento Local – Interações*, Universidade Católica Dom Bosco/MS, v. 2, n° 3, pp. 9-28, Setembro de 2001.
- BORNSTEIN, D. *How to change the world: social entrepreneurs and the power of new ideas*. New York: Oxford University Press, 2004.
- BORTOLOTTI, F. *Desenvolvimento de um sistema de indicadores para classificação e avaliação de arranjos produtivos locais*. 2005. Universidade de São Paulo, São Paulo.
- BOURDIEU, Pierre (1980). O capital social – notas provisórias. In: Nogueira, M. A. e A. Catani (orgs.) *Pierre Bourdieu: escritos de educação*. Capítulo III. Petrópolis,RJ: Vozes, 1998.
- BUARQUE, S. C. (2002). *Construindo o desenvolvimento local sustentável: metodologia de planejamento*, Rio de Janeiro, Garamond.
- CARVALHO, J.E. *Gestão da produtividade: técnicas de avaliação e métodos profissionais*. Lisboa, Universidade Lusíada, 1992.
- CARDOSO, R.; FRANCO, A.; OLIVEIRA, M. D. *Um Novo Referencial para a Ação Social do Estado e da Sociedade: Sete Lições da Experiência da Comunidade Solidária*. Brasília: PNUD, 2000.
- CASSIOLATO, J.; LASTRES, H. e MACIEL, M.L., orgs. *Systems of Innovation and Development*. London: Elgar, no prelo, 2002
- 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. *Pequena empresa e Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local*. Rio de Janeiro: Relume Dumará, p. 21-65, 2003a
- CASSIOLATO, J. E., LASTRES, H. M. M.; SZAPIRO, M. *Arranjos e Sistemas Produtivos Locais e Proposições de Políticas de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico*. Rio de Janeiro: REDESIST ([www.ie.ufjf.br/redesist](http://www.ie.ufjf.br/redesist)), Bloco 3, Nota Técnica 27, Dezembro de 2000.
- COCCO, G.; GALVÃO, A.P.; SILVA, M.C.P. *Desenvolvimento local e espaço público na terceira Itália*. In: COCCO, G.; URANI, A.; GALVÃO, A.P. *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos. O caso da Terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A, p.13-32, 1999
- COLEMAN, J. *Social Capital in the Creation of Human Capital*. *American Journal of Sociology*, Universidade de Chicago, vol. 94, Supplement S95 – S120, 1988.
- COUTINHO, L.; FERRAZ, J. C. *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira*, 2ª Edição, Campinas: UNICAMP/Papirus, 1994.
- DOLABELA, F. *Empreendedorismo: uma forma de ser*. Brasília: AED, 2003.
- EBERS, M. (Eds.) *The formation of inter-organizational networks*. Nova York: Oxford University Press, 1999
- ESTEVA, G. *Desenvolvimento*. In: SACHS, Wolfgang (ed.) *Dicionário do Desenvolvimento*. Petrópolis: Vozes, 2000, p. 59-83.
- FAFCHAMPS, M.; MINTEN, B. *Social Capital and the Firm: Evidence from Agricultural Trade*. Banco Mundial, 1999. Disponível em <http://web.worldbank.org>. Acesso em 17 fev. 2011.
- FILION, Louis J. *Entrepreneurial Careers of the Future, Self-Space and Spin-offs*. École des Hautes Études Commerciales. Working paper 2000/05. Montreal, 2000.
- FRANCO, A. *Capital Social: Leituras de Tocqueville, Jacobs, Putnam, Fukuyama, Maturana, Castells e Levy*. Brasília: Instituto de Política, 2001.

- FUINI, L.L. *A Nova Dimensão da Competitividade: Territorialização e Arranjos Produtivos Locais*, Caminhos de Geografia, Uberlândia, v.9, n.25, mar/2008. Disponível em: <http://www.seer.ufu.br/index.php/caminhosdegeografia/article/view/10409/6208> Acesso em: 15 jan. 2011
- FUKUYAMA, F. Social Capital and Civil Society. Trabalho apresentado na IMF Conference on Second Generation Reforms, em outubro de 1999. Disponível em <http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999>. Acesso em 05 fev. 2011.
- GRANOVETTER, M. Economic action and social structure. *American Journal of Sociology*, v. 91, n. 3, p. 451-481, 1985.
- GLAESER, E.L. (2000). *The formation of social capital*. Conference report. In: International Symposium on The Contribution of Human and Social Capital Quebec: Human Resources Development Canada and OECD, March 19-21.
- HANEFELD, A. O. *Pólos de Modernização Tecnológica e desenvolvimento regional: o caso do Pólo de Modernização Tecnológica do Vale do Rio Pardo, Rio Grande do Sul, Brasil*. Porto Alegre, UFRGS, 2001 (Dissertação de Mestrado).
- IPEA. Identificação, mapeamento e caracterização estrutural de APLs no Brasil. Outubro de 2006. Disponível em: <[www.ipea.gov.br](http://www.ipea.gov.br)>. Acesso em 10 set2010.
- IPIRANGA, Ana Sílvia R. Os arranjos e sistemas produtivos locais entre aprendizagem, inovação e cultura. In: ENCONTRO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓSGRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 2006, Salvador. Anais... Salvador: ANPAD, 2006. 1CD.
- JACOBI, P. *Capital Social e Desempenho Institucional: Reflexões Teórico-Metodológicas sobre Estudos no Comitê de Bacia Hidrográfica do Alto Tietê*, S.P., 2004. Disponível em [http://www.anppas.org.br/encontro/segundo/Papers/GT/GT03/pedro\\_jacobi.pdf](http://www.anppas.org.br/encontro/segundo/Papers/GT/GT03/pedro_jacobi.pdf). Acesso em 07 fev. 2011
- JULIEN, P-A. *Empreendedorismo regional e a economia do conhecimento*. São Paulo: Saraiva, 2010.
- KLIKSBERG, B.. *Falácias e mitos do desenvolvimento social*. São Paulo: Cortez, 2001.
- LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E. *Novas Políticas na Era do Conhecimento: O Foco em Arranjos Produtivos e Inovativos Locais*. In REDESIST, ([www.ie.ufrj.br/redesist](http://www.ie.ufrj.br/redesist)), Rio de Janeiro, IE/UFRJ, 2004.
- MACHADO, S.A. (2003). Dinâmica dos arranjos produtivos locais: um estudo de caso em Santa Gertrudes, a nova capital de cerâmica brasileira. Tese de doutorado. Universidade de São Paulo. Escola Politécnica, 2003.
- MARTINEZ, J. M. C. *Una visión dinámica sobre El emprendedurismo colectivo*. Revista de Negócios, Blumenau, v. 9, n. 2, p. 91-105, abr.-jun. 2004.
- MILANI, C. *Teorias do Capital Social e Desenvolvimento Local: Lições a partir da Experiência de Pintadas (Bahia, Brasil)*. Trabalho apresentado na IV Conferência Regional ISTR-LAC, São José, Costa Rica, outubro, 2003. Disponível em <<http://www.acceso.or.cr/istr/memoria/temas/ponencias/panel-1/CarlosMilani-p.pdf>>. Acesso em 16 fev. 2011.
- NASSER, J. Monir. *Comunidades de Desenvolvimento*. Avia Internacional, 2002.
- NAN LIN, *Social capital: a theory of social structure and action*. Cambridge, Cambridge University Press, 2001, 292 pp.
- NEGRI, A. “O empresário político”, in URANI, A., COCCO, G. e GALVÃO, A. (orgs), “Empresários e empregos nos novos territórios produtivos – o caso da Terceira Itália”. Rio de Janeiro: DP&A, 1999, p.67.
- NEGRI, A. O empresário político. In: COCCO, G.; URANI, A.; GALVÃO, A.P. (Coord.). *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A, 2002.



- PLAGLIARUSSI, Marcelo Sanches; ALVES, Jazan Mageski. *O Fenômeno do Agroturismo e a Influência das Instituições no Desenvolvimento Econômico Local: Um Estudo de Caso na Região Centro Serrana do Espírito Santo*. Curitiba. 30º Enanpad. Setembro/2006.
- PORTER, M.E. *Vantagem Competitiva das Nações*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1993.
- PUTNAM, R. *Social capital: measurement and consequences*. In: International Symposium on The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being. Quebec: Human Resources Development Canada and OECD, March 19-21. 2000.
- PUTNAM, R. *D Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster Paperbacks, 2000.
- PUTNAM, R. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. Rio de Janeiro: FGV, 2002.
- REI, C. *Breve Digressão Teórica Sobre as Determinantes da Produtividade*, Revista da Ciência da Administração – versão eletrônica – vol. 01, jan. / jun. 2007. Disponível em: <http://fcap.adm.br/revistas/RCA/HTML/v01/RCAv01a06.htm>. Acesso em 15/5/2008.
- SACHS, I. *Desenvolvimento Incluyente, Sustentável e Sustentado*. Rio de Janeiro: Garamond, 2004.
- SALANEK FILHO, Pedro. *Integração Regional, Desenvolvimento Local e Cooperativismo: O Melhoramento da Renda do Pequeno Produtor Associado na Cooperativa Agroindustrial Lar de Medianeira/PR*. Curitiba. Seminário de Sustentabilidade I. UNIFAE. Outubro/2007
- SILVA, Christian Luiz da; LOURENÇO, Marcus; SALANEK FILHO, Pedro. *Capital Social e Cooperativismo no Processo de Desenvolvimento Sustentável Local: Teorias e Aplicações ao Caso da Cooperativa Bom Jesus - Lapa/PR*. Curitiba. 30º Enanpad. Setembro/2006.
- SUZIGAN, W. et al. (2000). *Aglomerções industriais no estado de São Paulo*. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 28., 2000, Campinas. Anais... Campinas: ANPEC.
- VALE, G.; AMANCIO, R. e LIMA, J.. *Criação e gestão de redes: uma estratégia competitiva para empresas e regiões*. RAUSP [online]. 2006, vol.41, n.2, pp. 136-146.
- \_\_\_\_\_. *Criação e Gestão de Redes: Uma Estratégia Competitiva para Empresas e Regiões*, Revista Administração, São Paulo, v.41, n.2, abr./maio/jun. 2006. Disponível em: <http://www.revistasusp.sibi.usp.br/pdf/rausp/v41n2/v41n2a02.pdf> Acesso em: 17 jan. 2011
- VALE, G. M. V. *O empreendedor como um articulador de redes e artífice do crescimento*. In: encontro nacional da associação nacional dos programas de pós-graduação em administração, 29, 2005, Brasília. Anais... Brasília: ANPAD, 2005.
- \_\_\_\_\_. *Laços como ativos territoriais: análise das aglomerações produtivas na perspectiva do capital social*, 2006, 379 p. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade Federal de Lavras, Lavras, MG, 2006.
- VEIGA, J. E. *Do global ao local*. Campinas. Armazém do Ipe. 2005.
- VESPER, K.H. (1980) *New Venture Strategies*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- VIEIRA, Renata M.F.; GAUTHIER, Fernando A.O. *Introdução ao empreendedorismo social*. Anais. II Encontro Nacional de Empreendedorismo. Florianópolis, 2000.
- ZAPATA, T. et al. *Desenvolvimento local: estratégias e fundamentos metodológicos*. Rio de Janeiro: Ritz, 2001.