



CONFIGURAÇÕES PRODUTIVAS LOCAIS, COOPERAÇÃO E INOVAÇÃO: SERIAM AS CPLS LOCUS PRIVILEGIADO DE COOPERAÇÃO E DE GERAÇÃO DE CONHEDIMENTO E INOVAÇÃO?

LIA HASENCLEVER

***TD. Mestrado em Economia Aplicada
FEA/UFJF 010/2007***



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO/INSTITUTO DE
ECONOMIA/GRUPO DE ECONOMIA DE INOVAÇÃO
CONFIGURAÇÕES PRODUTIVAS LOCAIS, COOPERAÇÃO E INOVAÇÃO :
SERIAM AS CPLS *LOCUS* PRIVILEGIADO DE COOPERAÇÃO E DE GERAÇÃO
DE CONHECIMENTO E INOVAÇÃO?**

LIA HASENCLEVER¹
lia@ie.ufrj.br

A partir de uma vasta literatura nacional e internacional sobre o tema desenvolvimento local, comentada em Hasenclever e Zissimos (2006), as empresas e especialmente as de tamanho modesto² teriam uma infinidade de vantagens e oportunidades em se aglomerarem e cooperarem para ampliar a quantidade e a qualidade dos fluxos de conhecimento entre elas, estimulando a inovação e o desenvolvimento locais.

As razões para a ocorrência destas vantagens são inúmeras. Em primeiro lugar, o fenômeno da inovação é sistêmico e resulta da interação entre vários atores, novas combinações de conhecimento, idéias e artefatos já existentes (Schumpeter, 1982). O processo de criação do conhecimento, por sua vez, não é universal, mas, ao contrário, fortemente influenciado pelo espaço geográfico e organizacional (Lundvall, 1988). Ambas as premissas apontam para as vantagens de aglomeração em um local específico e que possua uma infra-estrutura favorável à interação entre os atores. Apontam também para a importância da cooperação entre as empresas ali localizadas e as instituições provedoras de infra-estrutura para a inovação.

Em segundo lugar, a CPL permite uma maior especialização entre as empresas aglomeradas. Desta forma apesar de serem MPMEs não ficam limitadas em se beneficiarem das vantagens da especialização que exigem uma certa escala. No local podem dispor de um processo de divisão do trabalho que ultrapassa as fronteiras da

¹ Texto apresentado no VII Seminário de Economia Industrial, UNESP/Araraquara, 16 a 18 de agosto de 2006.

² Denominadas neste artigo de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs). empresa, isto é, entre as diferentes empresas localizadas em um local específico. Desta forma, auferem economias de escala externas às empresas e não internas como é comum entre as grandes empresas.

Em terceiro lugar, a proximidade reduz os custos de transação entre as empresas, viabilizando economicamente a especialização em funções complementares. O resultado é o estímulo à cooperação entre as empresas para realização destas tarefas e, em consequência, a redução da concorrência predatória, baseada em competição acirrada por um número limitado de concorrentes através de redução contínua de preços. O local se apresenta, portanto, como um convite à cooperação entre as empresas.

Finalmente, a formação de externalidades positivas é responsável, por sua vez, por impulsionar o aprendizado técnico e gerencial, gerando um aumento da quantidade e da qualidade dos fluxos de conhecimento, principalmente tácitos, entre os agentes econômicos interagindo na região. A proximidade espacial amplia o potencial para interações devido às distâncias cognitivas menores, linguagem comum, relações de confiança entre vários atores, observação e comparação de *benchmarkings* facilitadas.

Apesar de Alfred Marshall ter sido pioneiro na ênfase destes argumentos e ter escrito seu livro em 1890, foi somente a partir da segunda metade dos anos 1970 que surge vasta literatura sobre o assunto. Os argumentos acima arrolados foram observados por uma série de autores estudando os casos virtuosos de locais que apresentaram um desempenho surpreendente a partir dos anos 1975/80, na Itália, Alemanha e Estados Unidos. Mais recentemente, entretanto, após uma série de pesquisas empíricas realizadas com outras localidades distintas dos casos



ideais como objetivo de conferir se estas hipóteses também estavam presentes, os resultados têm apontado para um quadro onde, em particular, as hipóteses relativas à cooperação não terem sido observadas.

No que diz respeito à evidência empírica sobre os casos de desenvolvimento local latino-americanos, pode-se destacar duas questões interessantes nos estudos realizados. A primeira é a verificação de diferentes características nestas aglomerações: origem histórica, estrutura das empresas e princípios de organização adotados, trajetórias de desenvolvimento perseguidas, oportunidades e principais desafios. Elas se apresentam de tal forma distintas, que denominá-las de ‘distritos industriais’ ou ‘sistemas produtivos localizados’, termos criados para realidades históricas completamente diferenciadas, seria inadequado.

A outra questão observada é que, independentemente das distintas características, as vantagens e oportunidades de as empresas se aglomerarem, cooperarem e estimularem os fluxos de conhecimento e inovação, também não foram verificadas na maioria das pesquisas empíricas realizadas na América Latina. Todavia as causas identificadas para a não ocorrência da cooperação são diversas daquelas observadas nas aglomerações localizadas em países desenvolvidos.

A questão principal que se quer discutir neste artigo é como o desempenho de algumas empresas é afetado pelas características de seu lugar ou local e porque alguns locais prosperam e outros não. Porque algumas empresas pequenas especializadas, similares ou relacionadas, localizam-se próximas umas das outras, formando o que está se denominando de configurações produtivas locais (CPLs)? Quais seriam as vantagens e oportunidades percebidas ?

O objetivo é especular com uma resposta a seguinte questão: as CPLs seriam ou não um *locus* privilegiado para o desenvolvimento da inovação a partir das evidências empíricas internacionais e latino-americanas sobre o assunto. O fato de as pesquisas empíricas não encontrarem uma cooperação intensa entre as empresas e entre estas e as instituições indica que o local não é um espaço de criação do conhecimento privilegiado ou a concepção das hipóteses sobre a cooperação tem pressupostos equivocados? Além disso, espera-se cooperar na proposição de pistas para direcionamentos da pesquisa futura sobre o assunto.

As evidências empíricas da literatura internacional foram coletadas a partir da excelente resenha apresentada por Malmberg e Power (2005) e as da literatura de países latino-americanos a partir dos trabalhos realizados por Altenburg e Meyer Stamer (1999) sobre a América Latina e Fauré e Hasenclever (2005) sobre o estado do Rio de Janeiro, Brasil. Estes autores criaram novos termos para diferenciarem os seus objetos de estudo – o local ou as concentrações de atividades econômicas existentes na América Latina e no Rio de Janeiro – dos casos ideais já estudados sobre a Itália, Alemanha e Estados Unidos. Estes termos serão discutidos adiante.

Esta comunicação está dividida em três seções, além desta introdução. Na primeira seção irá se explicitar as evidências empíricas resenhadas sobre a literatura internacional sobre a possibilidade das CPLs serem um *locus* privilegiado de criação do conhecimento ou não. Na segunda seção esta mesma questão será examinada para as CPLs localizadas em território latino americano e fluminense. Finalmente, nas considerações finais, irá se abordar as premissas avançadas na introdução, que hipoteticamente tornariam as CPLs *locus* privilegiado de criação de conhecimento, contra as evidências empíricas apontadas nas duas seções posteriores com o objetivo de sugerir direcionamentos férteis para a pesquisa empírica sobre o assunto.

Evidências Empíricas Internacionais

Os autores Malmberg e Power (2005) analisaram cerca de 100 artigos, publicados nos mais diferentes periódicos, onde as empresas eram investigadas sobre com quem elas faziam



negócios e colaboravam e se suas interações eram locais ou não. Além desses analisaram também estudos que investigavam se as empresas percebem a rivalidade local e ainda estudos sobre a intensidade da mobilidade do fator trabalho e da interação social no local. A pesquisa destes artigos foi feita com palavras chave (*cluster*, aglomeração, localização e proximidade, interação, colaboração, aprendizado, conhecimento, inovação, trabalho, mobilidade e *turnover*) e combinações entre elas em bancos bibliográficos tais como *Social Science Citation Index* para artigos publicados e *World Wide Web* para artigos não publicados. Consultaram ainda vários especialistas no tema.

O interesse específico dos autores na análise destes artigos partiu de três hipóteses chave que têm sido sistematicamente investigadas nos estudos sobre desenvolvimento local.

Segundo Malmberg e Power (2005, p. 411 e 412) o conhecimento nas aglomerações é criado através de:

- i) « várias formas de interação cooperativa local inter-organizacional »
- ii) « competição ampliada e rivalidade intensificada »
- iii) « *spillovers* decorrente da mobilidade local e sociabilidade entre os indivíduos »

Por trás de cada uma destas hipóteses estão algumas proposições conhecidas da literatura marshalliana, weberiana e evolucionária sobre a criação do conhecimento. A primeira baseia-se nas idéias de que as empresas que mais colaboram em tecnologia com outras empresas e outros atores, como universidades e centros de pesquisa locais, por exemplo, irão inovar mais e que as empresas submetidas à pressão de uma demanda de qualidade por parte dos consumidores têm mais estímulos para introduzirem inovações mais radicais.

A segunda hipótese encontra sua motivação na idéia de que quanto maior é a rivalidade local, ou quanto mais as empresas locais se percebem como concorrentes, mais elas inovam. A raiz deste argumento é a proximidade, que aumenta a possibilidade de as empresas locais realizarem um *benchmarking* contínuo e procurarem se diferenciar o tempo todo inovando.

Por último a terceira hipótese está ancorada na idéia de que a difusão do conhecimento é fortemente influenciada pela proximidade, devido a um maior fluxo de interações informais entre as empresas localizadas em um espaço definido e a intensidade de fluxos de pessoas no mercado de trabalho local.

A seguir serão apresentados os resultados encontrados no artigo resenha de Malmberg e Power (2005), confirmando ou não as hipóteses acima explicitadas. Em relação à primeira hipótese – conhecimento é criado a partir de várias formas de interação colaborativa inter organizacional – há evidências de que as transações de negócios entre as empresas, típicas de relação entre fornecedores e compradores intermediários e finais, no local são muito limitadas. As transações globais, isto é, a inserção das atividades locais em uma cadeia global de fornecimento é a situação mais comum encontrada nos estudos empíricos realizados. Além disso, a evidência mostra que estes elos são também setores dependentes. É inegável que a mediação da aglomeração na organização de compras conjuntas e na distribuição dos produtos aumenta estes fluxos no local, mas ainda assim a evidência empírica é diminuta.

Ainda sobre a primeira hipótese os autores examinaram outras duas formas de interação: parcerias entre empresas para o desenvolvimento de produtos, e parcerias entre empresas e instituições produtoras de P&D. A evidência empírica para o primeiro tipo de parceria mostra que as interações ocorrem mais entre empresas que já possuem uma tradição de inovação e que são pequenas, sendo a interação intra-organização a forma mais importante de parceria,



superando de longe as ocorrências de parcerias entre empresas locais. Finalmente, em relação às parcerias entre empresas e instituições produtoras de P&D as evidências parecem restringir-se às denominadas indústrias de patentes, indústrias de alta tecnologia e que atuam no setor biomédico.

Finalmente, ainda sobre a primeira hipótese, os autores investigaram a influência do ciclo de vida da aglomeração sobre a interação entre os atores, chegando a conclusão de que existe evidência suficiente para dizer que o local é mais importante para a atuação das empresas pequenas e emergentes do que para as grandes e consolidadas.

No que diz respeito à segunda hipótese – quanto maior a rivalidade local maior é a propensão a inovar – os autores encontraram poucos trabalhos empíricos que tratam do assunto. Além disso, os poucos trabalhos existentes chegam muitas vezes a conclusões opostas. Sakakibara e Porter (2001), por exemplo, encontram um resultado afirmativo para a hipótese, mas Larsson (1998) um resultado negativo. De forma que, apesar da via investigativa ser promissora, não é possível concluir nada a respeito.

No que diz respeito a terceira e última hipótese – mobilidade social e vida social são elementos importantes da difusão do conhecimento – parece ser, segundo os autores, a hipótese mais fértil segundo os estudos empíricos analisados. As aglomerações são interpretadas como conjunto de indivíduos, habilidades acumuladas e empreendedorismo ao invés de sistemas, como na primeira hipótese. As trocas de conhecimento não são feitas entre as organizações, resultantes de transações econômicas ou relações de parcerias, mas relações e interações informais tanto através de atores rede quanto do fluxo no mercado de trabalho entre organizações. As aglomerações são, então, interpretadas como nexos intensos de relações interpessoais, qualidade concentrada de empreendedores e identidade profissional. Todos estes elementos contribuem para o sucesso destacado das aglomerações, conforme evidência da literatura empírica analisada.

Outros autores investigando esta mesma última hipótese enfatizaram os fluxos do mercado de trabalho e os patamares de carreira como um elemento chave na determinação da criação do conhecimento. Um dos elementos mais fortes como mecanismo de difusão na aglomeração é a mobilidade e a rotação de profissionais entre a academia e a indústria; um outro aspecto é que a mobilidade interempresa cresce com a proximidade entre as empresas; e há forte fertilização de idéias quando os indivíduos são submetidos a diferentes contextos organizacionais. Um outro aspecto é que o mercado de trabalho tende a ser local devido aos custos de busca, aversão ao risco, custos irrecuperáveis localizados, e laços sociais, todos fatores que reduzem a mobilidade dos empregados além do local.

Os resultados das pesquisas, em suma, na perspectiva desta última hipótese, são bastante conclusivos para se afirmar que a criação do conhecimento nos espaços de aglomeração é estimulada pelas interações informais entre os atores e pela mobilidade do trabalho no local, que é, em geral, mais intenso entre as empresas ali localizadas.

Evidências Empíricas Latino-americanas

A partir da resenha de Malmberg e Power (2005) especulou-se, na seção anterior, com a possibilidade das CPLs serem um *locus* privilegiado de criação do conhecimento ou não. Nesta seção esta mesma questão será examinada para as CPLs localizadas em território latino americano e fluminense.

A seção está baseada em trabalhos realizados por Altenburg e Meyer Stamer (1999) sobre a América Latina e Fauré e Hasenclever (2005) sobre o estado do Rio de Janeiro, Brasil.

Ambos os trabalhos partem da verificação de que existem distintas características entre os locais estudados e os casos ideais descritos na literatura sobre aglomerações e desenvolvimento local. Há diferenças nítidas na origem das aglomerações, na estrutura das empresas e nos princípios de organização adotados, nas trajetórias de desenvolvimento



perseguidas, nas oportunidades e nos principais desafios. As características observadas são tão díspares que denominá-las pelos mesmos termos, criados para outras realidades históricas, seria inadequado.

Assim Altenburg e Meyer Stamer (1999) pesquisaram 45 micro empresas de Honduras em 1993, 40 empresas de Costa Rica em 1994 e 13 empresas do México em 1997. A partir da análise dos resultados destas 98 empresas criaram uma classificação de três tipos que refletem as diferenças entre as aglomerações estudadas na América Latina:

- i) aglomerações de sobrevivência;
- ii) aglomerações de produção em massa; e
- iii) aglomerações de multinacionais.

As aglomerações de sobrevivência certamente não se apresentam como espaços privilegiados de criação do conhecimento ou como sistemas industriais articulados. Suas origens remontam à redução do emprego nas grandes empresas e às crises recorrentes da década de 1990, diferente dos casos virtuosos que, em geral, nasceram de conhecimento acumulado em determinados saberes. Conseqüentemente, seu potencial competitivo é bastante diminuto. Sua maior vantagem é que permitem gerar uma massa de empregos e auto empregos que garantem um colchão de estabilidade social. A qualidade dos indivíduos e dos empreendedores é muito baixa e a maioria das empresas, por atuarem informalmente, não têm acesso a serviços empresariais ou a crédito. A única forma de vencer este círculo vicioso, que não leva de forma nenhuma à criação do conhecimento, é apostar em políticas de formação e qualificação profissional, bem como realização de investimentos em infra-estrutura que aumente o acesso aos serviços empresariais e ao crédito.

As aglomerações de produtores voltados para produção em massa originaram-se no período da era de substituição de importações e foram as empresas que mais se ajustaram à crise dos anos 1990 devido à forte concorrência externa. Estas aglomerações também não se caracterizam por espaços de criação de conhecimento. Em geral produzem para atendimento do mercado interno, com baixa exigência de padrões de qualidade e adotam uma organização fordista de produção. Realizam pouca inovação, limitando-se a incorporar novas máquinas e insumos desenvolvidos externamente. O grau de especialização entre as empresas é menor do que o observado em países avançados. O maior desafio de política nestas aglomerações é criar um ambiente que estimule e apóie o aprendizado, a inovação e a melhoria contínua.

A terceira e última categoria de aglomeração, criada pelos autores – aglomerações de multinacionais – teve seu nascimento a partir da necessidade de suprir as montadoras que para aqui se deslocaram e que não dispunham, no local, de serviços e produtos para operarem. Sua origem é, portanto, externa à região. Resultaram de operações de investimento externo direto atraídas por proximidade do mercado consumidor, baixo custo do trabalho ou das matérias primas, incentivos fiscais, infra-estrutura de transporte ou telecomunicações. Atuam em setores que exigem atividades tecnológicas mais complexas tais com eletrônica e automobilística, e são empresas de grande porte e que podem ser classificadas como empresas de classe mundial. Mas apesar disso possuem quase nenhuma ligação com as MPMEs e as instituições locais. Desta forma apesar de disporem dos pré-requisitos necessários para serem um espaço privilegiado de criação do conhecimento, estão mais voltadas para o exterior do que para o local. O interesse da política por este tipo de aglomeração é usá-la como *show case* de melhores práticas de manufatura, estimulando as empresas locais a adotarem as mesmas práticas.



Da mesma forma que os autores anteriormente apresentados, Fauré e Hasenclever (2005) enfatizam que os casos ideais estudados pela literatura internacional são formados por empresas altamente especializadas e dinâmicas e que apresentam uma amplitude bastante ampla de cooperação entre elas mesmas e delas com as instituições. Em suma, características excepcionais para constituírem um *locus* de criação do conhecimento e de desempenhos empresariais bem sucedidos. Entretanto, o Brasil de forma distinta é composto de aglomerações de empresas com fraca integração entre suas empresas e de especialização e dinamismo muito pouco marcados.

Em função desta constatação empírica adotam um novo conceito para definir estas aglomerações. Definem uma CPL como uma aglomeração geográfica de empresas principalmente de tamanho modesto, especializadas em uma ou mais atividades econômicas inter-relacionadas ou não, pertencentes aos setores de indústria, comércio e serviços e estruturadas ou não em torno de empresas maiores. O conceito CPL não implica *a priori* supor que as atividades econômicas constituam um sistema, sejam principalmente organizadas em torno de atividades industriais, ou tenham relações densas de interação entre as empresas e entre estas e as instituições.

A pesquisa realizada por estes autores em quatro municípios fluminenses – Campos, Itaguaí, Macaé e Nova Friburgo –, com 500 empresas, permite concluir que estas CPLs não se constituem em espaços privilegiados de criação do conhecimento. Este resultado se explica principalmente pelo resultado emblemático observado em relação à cooperação: em todos os níveis, ou seja, tanto entre as empresas quanto entre estas e as instituições produtoras de conhecimento ou serviços empresariais.

De fato a fraca cooperação entre as MPMEs locais é um dos resultados mais surpreendentes da pesquisa no que refere ao comportamento do micro, pequeno e médio empresariado. A literatura especializada voltada aos distritos industriais, sistemas produtivos locais e outras aglomerações de empresas mostra claramente os benefícios da concentração espacial e setorial dos estabelecimentos de porte modesto: a fragmentação, as dificuldades de economia de escala, etc. em comparação com as grandes unidades de produção podem ser superadas pelos processos de cooperação horizontal e vertical entre elas e por uma boa aproximação com as instituições de apoio. Daí as melhoras observadas geralmente em termos de eficácia coletiva.

Os quatro municípios estudados e as quatro aglomerações de MPMEs exploradas apresentam condições aparentemente favoráveis para fortalecer a divisão do trabalho e realizar um compartilhamento avançado de serviços e equipamentos. Entre estes fatores vantajosos podemos listar:

- existência em cada CPL de setores dominantes (confeção/têxtil, metal-mecânico, petróleo, transportes, etc.), ou seja, de uma especialização produtiva;
- concentração espacial das populações e dos estabelecimentos nas sedes municipais com alto nível de urbanização;
- necessidades amplamente reveladas pelos empresários em termos de capacitação do pessoal;
- expectativas inúmeras do empresariado em relação às instituições de apoio e de assistência técnica (informação econômica e setorial sobre os mercados, acesso e manutenção dos equipamentos, melhoras nos processos produtivos, etc.);



- avaliação positiva dos entrevistados a respeito das infra-estruturas locais e dos fatores de localização (proximidade dos consumidores, disponibilidade da mão de obra, serviços coletivos especializados, etc.);
- geografia das trocas entre as empresas delimitadas nos municípios referidos.

Apesar disso, a cooperação, investigada e mensurada através das pesquisas de campo, revela-se muito fraca. Evidentemente existem variações nos resultados em função dos setores de atividades, mas o fato principal é que em todas as CPLs uma ampla maioria de empresas funciona de maneira isolada, sem relação com as outras empresas e as instituições especializadas locais. De fato seja em termos de:

- recorrer pontualmente às agências importantes como os balcões municipais ou regionais do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e da Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (FIRJAN), registrou-se apenas uma frequência de 31% no total das 500 empresas entrevistadas;
- participar dos programas formais e bem estruturados de apoio às empresas, registrou-se apenas 20% das empresas entrevistadas; e mesmo quando as empresas estavam apoiadas, os empresários mostraram-se pouco satisfeitos com os efeitos dos fomentos sobre o desempenho das empresas;
- aproximar-se dos laboratórios especializados, departamentos das universidades locais, consultorias externas, e outros serviços, registrou-se uma frequência diminuta;
- cooperar estrategicamente com outras empresas (montagem institucionais e multilaterais como consórcios, centros de compras e vendas, etc.), registrou-se apenas 19% das empresas entrevistadas;
- estabelecer parceria bilateral entre empresas (20%);
- cooperar tecnicamente através de terceirização de funções especializadas (17% ao total de todas as tarefas possíveis), ou através de subcontratação (23%).

Em todos estes casos listados, as empresas entrevistadas apresentaram resultados muito inferiores aos esperados para que as sinergias e vantagens apresentadas acima pudessem ser uma vantagem real para o desempenho econômico das mesmas e não apenas uma potencialidade. Em termos da verificação das hipóteses anteriores, estas constatações referem-se principalmente a investigação da primeira hipótese. Todas elas, sem exceção mostram que a interação entre as empresas e entre estas e as instituições são irrelevantes, logo esta hipótese acaba invalidando a idéia de que a CPL possa ser um espaço privilegiado de criação do conhecimento.

As longas e detalhadas entrevistas com os empresários permitiram a identificação de algumas pistas explicativas desta situação. Em geral, pode-se afirmar que estas pistas estão relacionadas às características específicas das empresas e dos empreendedores e não ao tempo de maturidade destas empresas; tradição em inovação e especificidade do setor a que pertencem, que são as pistas explicativas mais comuns oferecidas pela literatura internacional.



Entre as principais pistas decorrentes destas especificidades das empresas e dos empresários estão: a preferência bem marcada por um processo de produção e de organização empresarial bastante individualizado que faz com que cada empresa tenha a pretensão de poder se ocupar de todo o processo produtivo desde a concepção até a produção e também do aspecto comercial de sua própria empresa; em relação a esta preferência de forte verticalização da empresa, apresenta-se também como pista da fraca cooperação, os valores e as representações, ou seja, a ideologia do pequeno e médio empresariado fortemente individualista, plenamente satisfeito com sua própria atuação e que freqüentemente desconfia dos demais agentes econômicos (agências de desenvolvimento, demais proprietários, etc.) e os encaram não como parceiros possíveis, mas sim como rivais. O regime tributário das empresas favorece também estas tendências no sentido do isolamento e da fragmentação, pois as estimula a permanecerem pequenas para pagarem menos impostos. Por último, cita-se ainda a organização do universo dos órgãos de apoio como fator de divisão do mundo empresarial entre micro/pequenos estabelecimentos e os outros maiores na permanência da fraca cooperação das MPMEs – apesar da existência de programas tal como o de capacitação de fornecedores que tentam melhorar a aproximação de estabelecimentos de porte grande e pequeno.

Daí os importantes obstáculos na modernização e na adequação das empresas locais às mudanças econômicas, os empecilhos enfrentados pelas tentativas de dar um novo fôlego aos tecidos empresariais locais, a fraca dinâmica coletiva, o desentendimento entre empresas e as agências de apoio.

Uma das lições operacionais, sugeridas pela pesquisa em relação a este tema da cooperação, é que o sistema de apoio às MPMEs deveria levar mais em consideração as empresas que estivessem claramente em uma trajetória de crescimento, mais abertas ao mercado exterior, mais sensíveis às necessidades de mudanças, mais voltadas aos processos de cooperação – todas variáveis geralmente correlacionadas e que indicam um tipo mais apropriado de empresas a serem apoiadas - que poderiam ser empresas líderes envolvendo as outras na trilha virtuosa da adaptação econômica e do desenvolvimento local.

À luz dos questionamentos feitos por Malmberg e Power (2005) pode-se levantar a possibilidade de que o foco das pesquisas devesse ser deslocado das relações organizacionais e institucionais formais para questões tais como relações informais entre os atores e mobilidade do fluxo de trabalho entre as organizações. Talvez através deste caminho pudesse ser encontrada uma melhor resposta para a pergunta básica: são as CPLs

locus privilegiados de geração de conhecimento e inovação? Em outros termos a cooperação existe, mas não se apresenta sob a forma de relações hierárquicas e formalizadas, mas é parte do capital social da região, estando implícita entre os principais atores locais.

Considerações Finais : pistas para direcionar a pesquisa empírica

A partir do exame das três hipóteses sobre a criação do conhecimento na literatura internacional ficou claro que existe muito pouca evidência empírica sobre a cooperação organizacional entre empresas e entre estas e as instituições produtoras de P&D tanto entre os países desenvolvidos como nos países em desenvolvimento.

Como escapar destes resultados infrutíferos sobre a cooperação interorganizacional e entre as empresas e as instituições? As perguntas estão erradas? Pelo menos é o que os resultados de pesquisa relatados neste artigo sugerem seja porque as interações são específicas e restritas entre as empresas emergentes, ou entre aquelas que apresentam tradição em inovação ou que atuam em setores específicos como aponta a pesquisa sobre vários países europeus e americanos, seja porque o processo de divisão do trabalho e de desenvolvimento organizacional dos países latino americanos está longe de se aproximar do padrão moderno



das empresas do mundo desenvolvido, como constatado nas pesquisas realizadas na América Latina e no estado do Rio de Janeiro, Brasil.

Segundo Malmberg e Power (2005), as empresas bem sucedidas não cooperam. Apesar de não se poder descartar a rivalidade como um elemento propulsor da criação de conhecimento nas aglomerações devido à pequena evidência empírica encontrada, os autores defendem a idéia de que as causas do desempenho diferenciado das CPLs na criação de conhecimento deveriam ser investigadas a partir de várias formas de colaboração entre grupos de profissionais e indivíduos através de trocas informais de conhecimento. Além disso, a mobilidade do trabalho é um importante elemento destas trocas.

Um outro aspecto, derivado do anterior, é que as aglomerações poderiam ser compreendidas de uma forma melhor se fossem concebidas como locais de interações informais e mercados de trabalho flexíveis, ao invés de sistemas bem articulados de empresas com relações tecno-econômicas de compra e venda bem organizadas e fortes relações de parcerias com instituições produtoras de P&D. Isto implica em definir melhor e de forma mais apropriada de que interações estão se falando.

As aglomerações localizadas de atividades econômicas similares em geral não são sistemas industriais localmente definidos. É necessário reformular nossas hipóteses de base para explicar o desempenho diferenciado de empresas localizadas nestas aglomerações já que as precondições para que a criação do conhecimento fosse uma constante nestes locais – cooperação - não foi evidenciada pela exploração da literatura empírica.

Frente a nossa principal conclusão de que a cooperação entre as empresas e entre estas e as instituições é muito inferior à cooperação observada pela literatura nos casos ideais, seja nos países mais desenvolvidos, seja nos países menos desenvolvidos, como evidenciado pelo exame das literaturas empíricas, resta especular com duas questões importantes para uma agenda de pesquisa de desenvolvimento econômico local. Nenhuma das duas opções implica, é preciso deixar bem claro, em abandonar a pesquisa do entendimento da importância do local e das aglomerações como espaços privilegiados de criação e difusão do conhecimento.

A primeira diz respeito ao abandono da hipótese genérica sobre a existência de cooperação como um pré-requisito para a criação do conhecimento. A pesquisa empírica deveria se limitar a procurar cooperação entre as empresas e entre as empresas e instituições que foram apontados pela literatura como evidências positivas: aglomerações compostas principalmente de MPMEs emergentes, setores intensivos em tecnologia e empresas com tradição em inovação.

A segunda diz respeito a uma mudança na definição do conceito de aglomeração, abandonando uma definição que implica *a priori* relações sistêmicas hierarquizadas. Trata-se de conceber as aglomerações como nexos intensos de relações interpessoais, qualidade concentrada de empreendedores e identidade profissional. A razão para dar preferência a esta definição é que a literatura empírica avaliada parece indicar que as trocas de conhecimento não são feitas entre as organizações, resultantes de transações econômicas ou relações de parcerias, mas nas relações e interações informais tanto através de atores rede quanto do fluxo no mercado de trabalho entre organizações.

Ainda sobre este ponto e considerando pesquisas sobre as origens e estruturas organizacionais das empresas latino-americanas, é preciso reconhecer que a transformação das organizações é uma pré-condição para a cooperação. Esta transformação é que torna possível a ampliação da divisão social do trabalho para além das empresas (economias de escalas externas), mas também é fortemente dependente da existência ou de fortes investimentos em infra-estrutura tecnológica.



Bibliografia

ALTENBURG, T. e MEYER STAMER, J. How to promote clusters: Policy experiences from Latin America. *World Development*, v. 27, n. 9, pp: 1693-1713, 1999.

FAURÉ, Y. e HASENCLEVER, L. *O Desenvolvimento Local no Estado do Rio de Janeiro: Estudos Avançados nas Realidades Municipais*. Rio de Janeiro: E-papers, 2005.

HASENCLEVER, L. e ZISSIMOS, I. A Evolução das Configurações Produtivas Locais no Brasil: Uma Revisão da Literatura. *Revista Estudos Econômicos*, v.36, n.3, pp.402-403, jul-set.2006.

LARSSON, S. Local Embeddedness and Global Reach: A Study of Technological Development in the Swedish Machinery Industry. *Geografiska Regionstudier*. n.35, 1998

LUNDVALL, B. A. (1988). Innovation as an Interactive Process: from user-producer interaction to the national system of innovation. In: DOSI, G. *ET AL. Technical Change and Economic Theory*, cap. 17, pp.349-369, 1998.

MALMBERG, A. e POWER, D. (How) Do (Firms in) Clusters Create Knowledge? *Industry and innovation*, v.12, n.4, pp.409-431, dez.2005.

SAKABIRA, M. PORTER, M. Competing at Home to Win Abroad: Evidence from Japanese Industry. *Review of Economics and Statistics*, v.83, n.2, pp.310-322, 2001.

SCHUMPETER, J. *Teoria do Desenvolvimento Econômico - Uma Investigação sobre Lucros, Capital, Crédito, Juro e Ciclo Econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.