

Cooperativismo de crédito e empresas de pequeno porte em arranjo produtivo local: o estudo de caso do APL de confecções de bonés de Apucarana/Pr

Gentil Corazza/UNICAMP/UFRGS
Sidney Soares Chaves/UFRGS/BACEN

RESUMO

Nos diversos estudos sobre Arranjos Produtivos Locais desenvolvidos no país observamos baixo nível de capital social, inovações e grande dificuldade das empresas de pequeno porte em se articular com o mercado formal de crédito, fragilidades que tem inibido o crescimento deste segmento empresarial. Neste estudo, comprovamos que as cooperativas de crédito, quando hospedadas neste tipo de aglomerado, atuam como um *cluster bank* e apresentam condições de atenuar estes problemas e de contribuir para sua sustentabilidade.

Palavras-chave: Cooperativa de Crédito, Arranjo Produtivo Local, Pequena Empresa.

Área 2: Desenvolvimento Econômico e Regional

1 INTRODUÇÃO

Nos diversos estudos sobre Arranjos Produtivos Locais (APLs) desenvolvidos no país, constatamos que, de modo geral, as Micro e Pequenas Empresas (MPEs) apresentam grandes dificuldades em se articular com o sistema financeiro formal, restringindo sua capacidade inovativa e produtiva. Um fator que agrava o acesso ao crédito dessas empresas é a ênfase no apoio financeiro a empresas individuais e a inexistência de mecanismos e instrumentos financeiros direcionados para o financiamento de arranjos e sistemas produtivos. Além deste fenômeno, observamos frágeis relações de ações conjuntas e de cooperação entre os diversos agentes econômicos, particularmente entre os empreendedores, revelando baixo nível de capital social. Diante deste cenário, constatamos que carência de crédito financeiro, baixo nível de inovação e débeis relacionamentos cooperativos são problemas que têm prejudicado o desenvolvimento desse tipo de aglomerado produtivo e que, portanto, precisam ser resolvidos.

Concordamos com os argumentos de Abramovay (2004) e acreditamos que algumas modalidades de cooperativas de crédito, quando inseridas neste aglomerado, atuarão de forma semelhante a um Banco de Arranjo Produtivo (*cluster bank*), conforme o modelo proposto por Mytelka (2002), auxiliando o fomento do APL e oferecendo serviços financeiros com reduzidos custos de transação, devido à reduzida assimetria de informações. De acordo com a autora, este tipo de instituição bancária se tornaria um agente catalisador da mudança da cultura inovativa dentro do aglomerado, cujo foco estaria direcionado para pequenos e médios empreendimentos produtivos de propriedade local com potencial de crescimento.

Em alguns países mais avançados, o cooperativismo de crédito tem sido utilizado como instrumento impulsionador de setores econômicos estratégicos, ocupando com eficiência espaços deixados pelas firmas bancárias, como resposta ao fenômeno mundial da concentração, reflexo da forte concorrência no setor financeiro (SOARES e MELO SOBRINHO, 2008). No Brasil, em dezembro de 2009, este segmento, era constituído por 1.405 instituições e 2.914 Postos de Atendimento Cooperativo (PACs). Porém, desfrutava de tímida presença no Sistema Financeiro Nacional (SFN) representado por, aproximadamente, 2,3% das operações de crédito, 1,4% dos depósitos, 1,5% dos ativos totais, 2,6% do patrimônio líquido e 3,6 milhões de associados.

Apesar dos números do cooperativismo de crédito brasileiro serem considerados acanhados, quando comparados com os dados de países desenvolvidos possuidores de forte tradição no setor, o segmento vem apresentando, desde o início da década de 1990, significativo crescimento qualitativo, constituindo-se em elemento importante no desenvolvimento econômico e social, proporcionando inclusão financeira para parcela da população de menor poder aquisitivo, gerando emprego e renda, e auxiliando na redução da pobreza. Este fenômeno está diretamente correlacionado com o processo de concentração bancária, que entre outras características, tem contribuído para a exclusão financeira de

indivíduos e de territórios, fomentando esquemas alternativos de acesso a serviços financeiros, tais como cooperativas de crédito, organizações de microfinanças e os Sistemas de Troca e Comércio Locais (CROCCO e JAYME JÚNIOR, 2006).

Nesse contexto, este artigo analisará a atuação de uma cooperativa de crédito, criada em 2004, pertencente à modalidade de “Micros e Pequenos Empreendedores”, verificará sua articulação no arranjo produtivo de confecções de bonés de Apucarana, localizado no Estado do Paraná, e investigará como esta instituição está conseguindo superar os obstáculos mencionados anteriormente. Acreditamos que a inserção deste tipo de instituição financeira não-bancária nos APLs fortalecerá o capital social, proporcionará benefícios econômicos e se constituirá numa opção viável para amenizar o gargalo financeiro das empresas de pequeno porte, impulsionando o processo inovativo, o desenvolvimento empresarial e as localidades onde estão hospedadas.

Dado esse pano de fundo, dividimos este artigo em seis seções, além desta introdução. Na segunda seção, apresentaremos o referencial teórico que embasará este trabalho. Na terceira seção, apresentaremos a metodologia utilizada na pesquisa de campo. Na quarta seção, discutiremos alguns problemas comuns dos APLs brasileiros. Na quinta seção, analisaremos o cooperativismo de crédito como solução para estes problemas. Na sexta seção, mostraremos os resultados de nossa pesquisa de campo. Na última seção, encontram-se as considerações finais.

2 ASPECTOS TEÓRICOS SOBRE COOPERAÇÃO, INOVAÇÃO E SISTEMA FINANCEIRO NOS APLS

A partir da década de 1970, observamos a mudança de paradigma envolvendo a transição do modelo fordista de produção em massa para novas formas de organizações baseadas na desintegração vertical da produção e na aglomeração espacial de empresas, em função da intensificação do processo de globalização dos mercados e do desenvolvimento de um novo formato tecnológico. Uma das características deste novo paradigma é que ele tem propiciado maior relevância às empresas de pequeno porte como fonte de dinamismo econômico.

Apesar das diversas vantagens proporcionadas, estas empresas apresentam diversas fragilidades, quando comparadas com as de maior porte, que prejudicam seus rendimentos e colocam em risco sua própria sobrevivência, proporcionando alta taxa de mortalidade nos seus primeiros anos de vida. Devido sua importância no contexto sócio-econômico, a academia vem desenvolvendo esforços no sentido de fortalecer essas entidades, aumentar suas chances de sobrevivência, tornando-as mais competitivas. Uma solução encontrada é a articulação dessas organizações em torno de aglomerações produtivas, tais como os Arranjos Produtivos Locais, que ganharam maior destaque a partir dos sucessos alcançados pelas experiências dos distritos industriais dos países desenvolvidos, principalmente dos italianos.

Pressupõe-se que, nos APLs, as empresas de pequeno porte obterão vantagens proporcionadas pelo associativismo de empresas, aumentarão o poder de barganha junto a fornecedores, reduzirão custos, aumentarão a influência política, contribuirão para a difusão de inovações e minimizarão os problemas de assimetria de informações, facilitando o acesso ao crédito, imprescindível para fomentar as atividades inovativas e produtivas, contribuindo para o fortalecimento e sustentabilidade empresarial.

Um elemento importante no APL é o nível de interações cooperativas existentes entre os diversos agentes econômicos, inclusive entre empresas concorrentes. A cooperação é uma condição fundamental para a existência de eficiência coletiva dentro do arranjo produtivo, pois sua presença permite que os atores econômicos consigam desenvolver ações conjuntas, minimizar perdas e potencializar quantitativamente as forças sociais existentes, melhorando o desempenho econômico. Ela tem um papel fundamental na busca de maior competitividade das empresas inseridas em aglomerações produtivas e proporcionam significativos ganhos devido à especialização produtiva num ambiente espacial com forte integração, aproveitando a cumulatividade de competências construídas historicamente, gerando economias externas em virtude da rápida reprodução e difusão dos conhecimentos no interior da localidade. Assim, agindo nesse sentido, as interações cooperativas, ao fomentar o capital social, geram benefícios

para o segmento empresarial, impulsionando o desenvolvimento econômico territorial e ajudam as empresas de pequeno porte a superar suas limitações de crescimento, aumentando suas chances de sobrevivência.

Uma variável extremamente relevante no APL é o processo inovativo, considerado elemento central da dinâmica capitalista e fundamental para impulsionar o desenvolvimento econômico (SCHUMPETER, 1982). A atividade inovativa é uma variável endógena à dinâmica econômica, considerada de extrema importância para a determinação dos movimentos cíclicos de transformação das economias capitalistas, permitindo a evolução da firma, modificando a estrutura da indústria e alterando sua capacidade produtiva. Nesse contexto, a capacidade de gerar inovações (obtida através da sinergia entre os diversos atores, produtores e usuários de bens, serviços e tecnologias) tem sido identificada como imprescindível para o sucesso de empresas e regiões, sendo facilitada em ambientes socioeconômicos comuns.

Dadas as características do capitalismo, a necessidade de inovação contínua é crucial para a sobrevivência das firmas e o acesso ao mercado financeiro é fundamental para impulsionar as atividades inovativas e produtivas. Historicamente, observamos baixo interesse do segmento bancário em financiar as pequenas unidades produtivas, devido, entre outros fatores, à baixa dimensão das operações de financiamento, elevados custos de transação, falta de colaterais e garantias reais, altos níveis de informalidade, e inexistência de informações financeiras adequadas à avaliação do risco e operações de financiamento.

Com o intuito de superar os entraves ao crescimento das MPEs, reforçando sua competitividade, a montagem de um arcabouço institucional de financiamento para essas empresas articuladas em arranjos e sistemas produtivos é essencial para combater os gargalos impostos ao seu desenvolvimento. Dentre as principais vantagens associadas ao financiamento de empresas de pequeno porte articuladas em arranjos e sistemas produtivos, Vargas et al. (2002) destacam a redução nos custos de transação; a diluição de riscos; o fortalecimento das relações entre atores, visando o aumento da eficiência coletiva e o desenvolvimento de formas interativas de aprendizado; e a superação de barreiras tradicionais ligadas ao financiamento de investimentos de médio e longo prazos.

A partir deste quadro de referência, esses autores relacionam quatro tendências gerais ligadas a este desenho institucional. A primeira é o envolvimento de instituições públicas, visando combater as debilidades estruturais dos mercados de crédito e de capitais, e compensar os problemas de racionamento de crédito e custos financeiros elevados. A segunda está relacionada com o papel desempenhado pelas agências de fomento, especializadas no suporte e intermediação das operações de financiamento. A terceira é a consolidação de novas práticas bancárias que amplificam as possibilidades de financiamento. Por fim, a quarta tendência é a generalização de outras inovações institucionais relevantes para a ampliação dos financiamentos.

Na tentativa de resolver o problema da quantidade insuficiente de crédito disponível para os empreendimentos de pequeno porte, Mytelka (2002) propõe a criação de um banco orientado para o arranjo produtivo (Banco Nacional de Aglomerados Produtivos - "cluster bank"), cuja característica principal é oferecer serviços financeiros com reduzidos custos de transação devido à reduzida assimetria de informações, proporcionada pela proximidade existente entre o agente financeiro e os empreendimentos de pequeno porte.

No entendimento da autora, esta instituição financeira se transformaria num agente catalisador da mudança cultural inovativa dentro do arranjo, se constituindo em uma entidade direcionada ao aprendizado, operando como parte de uma rede baseada em conhecimento e como um campo de testes para novas ferramentas, idéias e práticas bancárias; seu foco principal seria os pequenos e médios empreendimentos de propriedade local com potencial de crescimento; o banco trabalharia em estreita proximidade com os fundos de capital de risco públicos e privados já existentes, para coordenar as ações de novos empreendimentos; e as operações de empréstimos seriam exclusivamente direcionadas para atividades produtivas, cujo foco seria o fortalecimento dos APLs, tanto espacial quanto ao longo da cadeia de valor.

Comparando com as instituições de empréstimos existentes, Mytelka relaciona as seguintes vantagens do banco de arranjos produtivos, devidas, principalmente, ao foco orientado para a dimensão local dos negócios: reduzidos custos de transação; maior eficiência na realização de empréstimos;

redução dos custos e riscos associados à assimetria de informação; melhoria na capacidade de identificação de novos projetos inovadores e de empresas promissoras; redução do número de empréstimos com baixo desempenho; diminuição do risco via desenvolvimento de um portfólio diversificado ao longo da rede de agências locais; e maior impacto local pela adoção da abordagem de arranjo produtivo para empréstimos.

3 METODOLOGIA

Além da busca bibliográfica, foi realizada uma pesquisa de campo, na primeira quinzena de dezembro de 2008 e complementada na segunda quinzena de janeiro de 2009, com o uso de técnicas de questionário e entrevistas, tendo como base o questionário utilizado pela RedeSist (Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais)¹; e o questionário usado pelo Banco Central no Projeto Governança Cooperativa (BACEN, 2009a).

Os questionários foram aplicados em empresas associadas à Cooperativa de Crédito Mútuo de Pequeno Empresário, Microempresário e Microempreendedor de Apucarana (Sicoob Apucarana), inseridas no APL de confecções de bonés. Este aglomerado foi selecionado entre os projetos-piloto eleitos pelo GTP-APL (Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais), cuja iniciativa expressa a intenção renovada do Governo Federal em articular ações na busca de soluções viáveis para o desenvolvimento econômico e social, indicando a importância que a promoção de APLs possa vir a assumir como estratégia de apoio às empresas de pequeno porte (LEMOS et al., 2006).

O objetivo da pesquisa de campo foi captar a forma como os cooperados produtores de bonés (“bonezeiros”) estão se articulando e se aperfeiçoando no interior do arranjo produtivo, bem como investigar seu relacionamento com a cooperativa de crédito. Entre outras informações, foram buscadas aquelas relacionadas com os processos de inovação, elemento central em APLs; com os graus de cooperação entre os empreendedores e instituições presentes, variável significativa para o desenvolvimento do aglomerado; com o aperfeiçoamento técnico e gerencial, indispensáveis para a evolução dos negócios; e com a qualidade da governança corporativa, elemento importante para o fortalecimento e crescimento sustentável do segmento.

No início do trabalho, pensamos em utilizar dados da RAIS/MTE, de 2007, frequentemente utilizados como referência para as pesquisas desenvolvidas no âmbito da RedeSist. Este Relatório apontou a existência de 201 empresas, alocadas na classe 14142, do CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômica). Nesta classificação estão incorporados empreendimentos que confeccionam vestuário, exceto para segurança e proteção, abrangendo a produção de gravatas, lenços, cintos, suspensórios, luvas, xales, charpes, chapéus, boinas, gorros e bonés.

Visando refinar a abrangência de nossa análise, resolvemos trabalhar com o Censo Industrial do Arranjo Produtivo Local de confecções de bonés de Apucarana no Estado do Paraná, publicado em 2006, executado pelo IPARDES e pela FAP (Faculdade de Apucarana); e que contou com apoio do SEBRAE, SIVALE (Sindicato do Vestuário do Vale do Ivaí), ACIA (Associação Comercial de Apucarana) e da Prefeitura Municipal. De acordo com este Censo existiam 141 empresas formais no aglomerado produtivo, sendo 59 microempresas, 48 pequenas, 24 médias e 10 de grande porte. Portanto, estavam presentes neste APL 107 MPes. Atualmente, a cooperativa de crédito Sicoob Apucarana tem 1099 empresários associados, incorporando mais de 90% dos produtores de bonés. Deste universo, foi retirada uma amostragem obtida por sorteio aleatório, num total de 24 empresas (abrangendo 12 microempresas, 10 pequenos empreendimentos e duas médias empresas), representando cerca de 20% da população e alcançando 92% das pequenas unidades de produção, foco principal deste trabalho. Para fins desta pesquisa, convém salientar que a estratificação, segundo o tamanho das

¹ Este centro de pesquisa apresenta como temas de interesse aqueles relacionados aos novos requerimentos e formas do desenvolvimento industrial e tecnológico associados à Era do Conhecimento. Seus trabalhos têm por objetivo desenvolver tipologias destacando indicadores e variáveis fundamentais que permitam tirar conclusões sobre fatores recorrentes que propiciam ou dificultam os processos de aprendizado, capacitação e inovação. O questionário padrão e informações adicionais estão disponíveis no www.redesist.ie.ufrj.br.

empresas, foi realizada de acordo com o número de pessoas ocupadas, no segmento industrial, seguindo a metodologia utilizada, à época, pelo SEBRAE, a saber: micro empresa, até 19 empregados; pequena empresa, de 20 a 99 empregados; média empresa, de 100 a 499 empregados; e grande empresa, acima de 500 empregados².

4 PROBLEMAS COMUNS NOS APLS BRASILEIROS: BAIXO NÍVEL DE COOPERAÇÃO, INOVAÇÃO E RESTRITO ACESSO AO CRÉDITO FINANCEIRO

A inserção das empresas de pequeno porte em APLs tem sido objeto de atenção de pesquisadores acadêmicos, gerando no país uma gama de trabalhos empíricos³, contribuindo para os debates acerca do desenvolvimento do tema. Como característica geral, um dos resultados apontados nas pesquisas foi a presença de frágeis relações de ações conjuntas e de cooperação entre os agentes na maior parte dos arranjos, revelando carência de capital social, limitando as possibilidades de criação de externalidades positivas e dificultando o desenvolvimento econômico.

Em alguns estudos, observamos a existência de significativa barreira entre cooperação e concorrência, com os empresários não absorvendo o real valor das interações empresariais. Normalmente, este comportamento está vinculado a resistências culturais que bloqueiam a visão dos empresários, não permitindo que se perceba o significativo potencial das ações conjuntas para a promoção do desenvolvimento do arranjo. Esta atitude do empresariado local é compatível com os argumentos de Souza e Botelho (2000), que entendem que a formação de relações de cooperação não é um processo fácil de ser obtido, exigindo, em especial, a superação da desconfiança entre os parceiros, comportamento que pode ser considerado natural ao reunirem pequenas empresas, geralmente, submetidas a um processo de concorrência predatória entre si.

Em alguns APLs, constatamos que o setor empresarial enfrentava os desafios da concorrência pela “via inferior”⁴, que consiste em buscar a competitividade por intermédio de salários baixos e de um mercado de trabalho desregulamentado, baseando-se na convicção de que o corte de custos proporciona aumento da produtividade e dos lucros, bem como a criação de novos empregos (SENGENBERGER e PIKE, 2002). Entretanto, estes autores advertem que esse caminho proporciona uma melhora artificial e temporária no desempenho econômico das empresas, levando-as a uma espécie de círculo vicioso, descrevendo uma espiral descendente de competitividade e dificultando o desenvolvimento dos aglomerados.

Em diversos estudos foi observada baixa propensão a inovar, como reflexo, principalmente, do reduzido nível de investimento, proporcionado pela dificuldade de articulação das MPEs com o sistema formal de crédito. Na imensa maioria dos casos, os recursos próprios foram utilizados na expansão e modernização da capacidade produtiva, e complementados pela economia informal, principalmente por intermédio de familiares, amigos, fornecedores e agiotas. Dentre os maiores impeditivos para o acesso ao crédito figuram as dificuldades burocráticas, as exigências de aval/garantias, e os efeitos da política macroeconômica, que se traduz, entre outros, em um custo de crédito muito elevado (LASTRES et al. 2006). Também são apontadas, como causas principais deste obstáculo, o despreparo dos profissionais das agências bancárias, notadamente em nível de chefia e gerência, que dispõem de limitado conhecimento sobre as peculiaridades da região e das demandas de sua clientela, seguindo à risca o

² No Brasil existem dois indicadores básicos para definir o porte das empresas: pelo número de pessoas ocupadas e pela receita bruta anual (MORAIS, 2006). O primeiro critério é utilizado em censos econômicos e pesquisas da indústria, comércio e serviços, visando conhecer e analisar os resultados econômicos das empresas (valor da produção, número de empregos gerados, valor dos salários pagos, etc). O segundo critério é utilizado com dois objetivos principais: na fixação das condições de enquadramento de MPEs em programas de tributação simplificada do governo federal e dos estados; e para fins de classificação das empresas para o acesso a programas de crédito direcionado e a linhas de crédito em bancos públicos e privados.

³ Neste espaço, usamos como referência pesquisas apresentadas em Campos et al. (orgs.), 2004; IPARDES (2006a); e Lastres e Cassiolato (orgs.), 2006.

⁴ A principal alternativa a este caminho é a concorrência pela “via superior”, baseada em maior eficiência e inovação, ganhos salariais e preservação dos direitos trabalhistas.

manual da instituição financeira, enquadrando todos os clientes apenas sob o aspecto da exigência das normas bancárias.

5 O COOPERATIVISMO DE CRÉDITO COMO ALTERNATIVA PARA OS APLS

Na literatura econômica, encontramos que as instituições bancárias tradicionais e os programas de apoio financeiro no país não se apresentam adequados ao perfil das empresas de pequeno porte, restringindo o progresso dessas organizações. Verificamos, também, prioridade para empresas individuais e limitados mecanismos e instrumentos direcionados para as aglomerações produtivas, apesar das diversas vantagens obtidas pelas pequenas unidades de produção. Este cenário abre espaço para a discussão de novos formatos financeiros que possam contribuir para o financiamento das atividades inovativas e produtivas dessas empresas hospedadas em aglomerados de produção. Nesse sentido, apresentamos o cooperativismo de crédito como uma alternativa para que este segmento empresarial possa superar a carência de crédito financeiro, o baixo nível de inovação e os frágeis relacionamentos cooperativos.

Um dos motivos que nos leva a trabalhar com esta hipótese é que as cooperativas de crédito e os APLs apresentam alguns elementos em comum, tais como a interação entre os agentes, o associativismo, a cooperação, a confiança e os princípios de solidariedade. Nesse contexto, estas organizações financeiras ao criarem um ambiente que proporcione o desenvolvimento das práticas cooperativas, dos laços de confiança e dos princípios de solidariedade, estará agregando valor ao capital social e reduzindo deficiências do aglomerado produtivo, conduzindo-o ao seu fortalecimento. Um segundo motivo que nos anima é que o cooperativismo de crédito tem apresentado significativo crescimento qualitativo e quantitativo⁵ nos últimos anos, e vem se constituindo em elemento importante no desenvolvimento econômico e social regional.

Estas instituições financeiras são caracterizadas como finanças de proximidade, pois o relacionamento com seu público-alvo apresenta um significativo grau de aproximação geográfica, administrativa, cultural e política. Assim, estas organizações, ao atuarem próximas do tomador de recursos com conhecimento da situação financeira e do histórico de adimplência de cada associado, tornam o segmento cooperativista uma opção para os excluídos do sistema financeiro, reduzindo a assimetria de informação e os custos de transação embutidos nas operações financeiras.

Uma diferença importante entre as instituições bancárias e as cooperativas de crédito é revelada pela forma de atuação quanto ao fornecimento de crédito, pois enquanto as primeiras dispõem de dados cadastrais sobre seus clientes para avaliar a concessão de empréstimos; as instituições financeiras não-bancárias utilizam uma rede de informações coletadas na comunidade, possibilitando a obtenção de dados mais completos sobre seus associados. Nesse sentido, as cooperativas de crédito conseguem efetuar análises mais precisas sobre os reais riscos de financiamento, reduzindo a assimetria de informações, evitando a seleção adversa e o risco moral. Nesse contexto, a rede de informações destas organizações é mais completa, eficiente e barata que os canais das instituições bancárias, proporcionando maiores possibilidades de financiamento para as empresas de pequeno porte. Portanto, as cooperativas de crédito são influenciadas por estruturas sociais e fatores culturais e, diferentemente do sistema financeiro tradicional, seus empréstimos são sustentados pelo conhecimento que os associados têm entre si, aproveitando a coesão comunitária como forma de avaliar e monitorar a capacidade de pagamento dos indivíduos. Nesse cenário, resgatamos a idéia de que os atores econômicos não são átomos isolados e encontram-se imersos em relacionamentos sociais, reforçando o argumento de que a economia não é autônoma da vida social, sendo possível gerar resultados econômicos a partir das interações sociais (PUTNAM, 1993).

⁵ No final de 1990 existiam 806 instituições, quantitativo que alcançou 1.405 em dezembro de 2009 (BÚRIGO, 2010; BACEN, 2009b). No intervalo 1994-2008, a participação relativa do segmento nos ativos do Sistema Financeiro Nacional saltou de 0,15% para 1,33%; a participação no Patrimônio Líquido pulou de 0,71% para 2,11%; a participação nos Depósitos saltou de 0,16% para 1,28%; e a participação das Operações de Crédito pulou de 0,33% para 2,61% (BACEN, 2009b; Bacen, 2006).

6 ESTUDO DE CASO: O ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DE CONFECÇÕES DE BONÉS DE APUCARANA

6.1 CARACTERÍSTICAS PRODUTIVAS E DE MERCADO

A cidade de Apucarana está localizada na região norte-central do Estado do Paraná, no Vale do Ivaí, a 54 km de Londrina, 59 km de Maringá, e a 363 km de Curitiba. Em 2006, estavam instalados 630 estabelecimentos industriais formais, sendo que cerca de 42% estavam vinculados ao ramo de confecções, empregando pouco mais de 7.600 trabalhadores, representando 37% do total de empregos formais gerados pela atividade industrial (IPARDES, 2006b).

Vinculados ao segmento do vestuário, destaca-se o setor de confecção de bonés, que se sobressai, em âmbito nacional, como o maior pólo de produção do país. Em Apucarana e na microrregião regional, este APL tem revelado especialização e concentração de empresas na atividade de confecções, colocando o aglomerado produtivo como um dos principais geradores de emprego nessa atividade no Estado. Um dos pontos fortes deste arranjo produtivo é o envolvimento de significativa parcela da população com a atividade produtiva do boné, que se confunde com a própria identidade cultural da região, representando um importante ativo intangível, potencializando a troca de informações, aprendizagem coletiva, e a geração e transferência de conhecimentos na região.

No ano de 2006, o Censo Industrial do APL de confecções de bonés de Apucarana revelou a existência de 141 empresas formais vinculadas à confecção do produto final, atuando com ausência de relações hierárquicas, que empregavam 4.449 pessoas (IPARDES, 2006b). Este segmento produtivo era complementado por 397 facções domiciliares subcontratadas, com a grande maioria atuando de maneira informal e operando à margem do padrão da legislação fiscal e trabalhista, que ocupavam 2.300 pessoas com significativa predominância de trabalhadores domiciliares. Em 2005, esse universo de empresas produziu cerca de 44,2 milhões de bonés e apresentou capacidade ociosa de cerca de 27% dos fatores de produção. Devido a essas características e aos resultados econômicos obtidos, este arranjo produtivo tornou-se referência nacional, concentrando mais de 80% da produção de bonés, tornando Apucarana conhecida como a “Capital Nacional do Boné”.

Em termos de mercado, o Censo Industrial apontou que os maiores clientes, em termos geográficos, estavam presentes em São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais. O mercado paulista destacava-se com volume de compra para todos os tipos de produtos do APL, com destaque para os bonés de grife (64,7%) e bonés de magazine. As exportações, por sua vez, apresentaram reduzida participação (0,1% das vendas) e se limitavam aos bonés promocionais. Segundo as estratégias mercadológicas, a produção de marcas próprias se constitui como a preferida, utilizada por 60% das empresas entrevistadas, sendo seguida pela produção de bonés promocionais (57%) e pela produção de marcas de terceiros (13%). Estes resultados apontam que o segmento empresarial tem buscado autonomia, procurando consolidar suas marcas no mercado consumidor.

6.2 A ESTRUTURA DE CAPITAL DAS EMPRESAS PESQUISADAS

A principal motivação que conduziu os empresários à confecção de bonés foi o desejo de ter sua própria empresa, resultado apontado por todos os entrevistados, demonstrando que neste espaço APL existe um aspecto cultural que incentiva o empreendedorismo. No aglomerado produtivo, parte dos atuais empresários era ex-funcionário de firma do segmento, que adquiriram os conhecimentos necessários para se tornar empreendedor nas rotinas produtivas dentro do próprio arranjo. Este processo é reforçado pela própria característica do setor de confecções, onde a qualificação é conquistada na base do *learning by doing*, sendo comum a polivalência da mão-de-obra nas diversas atividades de produção. Portanto, os atuais empresários, com os conhecimentos obtidos no interior das firmas, desenvolveram habilidades que lhes proporcionaram suficiente grau de segurança para formar seu empreendimento; capacitação para interagir com os mercados; e competência para gerenciar seus próprios negócios, descobrir as melhores oportunidades, assumir os riscos inerentes ao sistema capitalista de produção e conduzir as atividades empresariais em meio aos obstáculos que surgem durante a condução diária da sua organização.

A estrutura de capital necessária para formar os empreendimentos foi originada, quase que exclusivamente, por recursos pertencentes dos proprietários e/dos membros de sua família (83,3%), com atuação pouco expressiva das instituições financeiras. Este fenômeno reflete a inadequação das linhas de crédito direcionadas para as pequenas unidades produtivas e dos diversos elementos que criam obstáculos à disponibilidade de crédito (tais como altas taxas de juros, entraves burocráticos, dificuldades cadastrais e elevadas exigências de aval/garantias patrimoniais), contraindo o ritmo e o volume dos investimentos, e afetando as estratégias de expansão e modernização tecnológica do segmento. Observou-se, também, que os aspirantes a empreendedores, uma vez excluídos do mercado formal de crédito, foram conduzidos às fontes informais proporcionadas por amigos, parentes, fornecedores, clientes e agiotas.

Este cenário inicial, quando da constituição da empresa, praticamente se mantém com o funcionamento dos empreendimentos, predominando o autofinanciamento, revelando o significativo grau de independência em relação ao capital financeiro, refletindo a significativa aversão ao endividamento dos empresários do setor, comportamento comum nos setores tradicionais, particularmente no de confecções. Este fenômeno é corroborado pela ineficácia dos atuais instrumentos de crédito disponíveis pelas instituições de financiamento, e pela postura defensiva do sistema bancário, temeroso pela incapacidade das MPEs em garantir um fluxo de rendimentos em suas operações, que seja suficiente para efetuar o pagamento de suas obrigações financeiras. Esse quadro de carência de crédito tem bloqueado o crescimento e a sustentabilidade das pequenas unidades produtivas, obstruindo o desenvolvimento de suas atividades inovativas e produtivas, e proporcionando o crescimento dos instrumentos formais mais custosos (cartão de crédito e cheque pré-datado), e, principalmente, do segmento informal. Portanto, parte significativa dos obstáculos encontrados está correlacionada com a deficiente estrutura de financiamento para as empresas de pequeno porte, que extrapolam as fronteiras locais e refletem à carência de uma política nacional mais abrangente.

6.3 O PROCESSO INOVATIVO E SEUS IMPACTOS

Apesar da literatura apontar as empresas de pequeno porte como propensas a inovar, este fato não é verificado com elevada intensidade neste arranjo produtivo. No APL em estudo, a constância da atividade inovativa pode ser considerada mediana, revelando que este processo ainda se encontra em construção. Nesse sentido, é imperativo amplificar o sistema inovativo, de modo a criar vantagens competitivas mais duradouras, pois a inovação é uma matéria-prima fundamental para o desenvolvimento de empresas e regiões, proporcionando maior poder de competitividade.

A pesquisa de campo apontou que, entre 2005 e 2008, a principal inovação ocorreu com a introdução de novos produtos que já existiam no mercado, não se apresentando, entretanto, como novidade nos mercados onde atuam, caracterizando que a maior parte dos empreendimentos possui uma boa capacitação tecnológica em imitar produtos já existentes. No mundo da moda, este tipo de inovação está correlacionado com investimentos em estilo, *design*, características dos tecidos (cor, textura, etc.), e com agregação de materiais nos apliques que diferenciam o produto. Uma característica importante do segmento confeccionista é que a dinâmica inovativa precisa ser permanente, principalmente pela diferenciação do produto, identificando e incorporando com rapidez os desejos dos consumidores. Nesse contexto, a maior parte das inovações ocorridas esteve relacionada com a introdução de novas linhas de produtos, sustentadas pela flexibilidade e agilidade para produzir bens que encontravam melhor demanda nos mercados onde atuavam. Dessa forma, este esforço inovativo se mostrou motivado pela busca da manutenção e ampliação de sua participação no mercado, e pelo aumento da qualidade dos produtos.

Quanto aos outros tipos de inovação, a maioria dos empreendedores (58,3%) admitiu ter posto em prática esforços inovativos no desenho do produto. Entretanto, estas inovações aconteceram pela simples cópia de modelos de empresas consagradas no ambiente da moda nacional e internacional, procurando adaptá-las às características de sua clientela e mercado. Porém, observou-se crescente busca por desenho próprio, valorizando o trabalho de profissionais de moda no arranjo, representando um aspecto positivo relativo à flexibilidade para lançar novos modelos, bem como a procura de uma linha

de produção mais definida. Nesse sentido, o investimento visando melhorar a qualidade dos Recursos Humanos pode ser considerado um fator fundamental para o alcance de vantagens competitivas. Assim, percebe-se que os empreendedores têm procurado valorizar ações que visam desenvolver e aperfeiçoar as potencialidades desses profissionais.

Com relação às inovações organizacionais, a pesquisa registrou certo esforço nas mudanças na estrutura organizacional (58,3%), comercialização (50,0%), práticas de *marketing* (45,8%), e na implementação de técnicas avançadas de gestão (41,7%). Essas medidas estão relacionadas com a tentativa de reduzir custos, de modernizar a estrutura organizacional, e de aumentar sua participação no mercado. Parcela relevante dessas inovações foi motivada pelo apoio recebido em consultorias e cursos de treinamentos oferecidos pelo Sebrae instalado no município. O melhor resultado esteve relacionado com mudanças na estrutura organizacional, consistindo em nova organização do trabalho, ao ser adotada uma arquitetura produtiva composta por células de trabalho; o estabelecimento de rodízio da mão-de-obra; a adoção da polivalência funcional; e a realização de acordo com o sindicato dos trabalhadores, visando a implementação de banco de horas.

6.4 INTERAÇÕES COOPERATIVAS E SEUS IMPACTOS

Neste arranjo produtivo, a pesquisa de campo apontou a presença de reduzido nível de interações e ações conjuntas entre os diferentes agentes econômicos, revelando laços tênues de vinculação entre eles, apresentando, portanto, importante espaço a ser explorado no processo de relacionamentos, que possam produzir ganhos produtivos até então reprimidos. Entretanto, constatamos a existência de relevante troca de informações e uma tênue teia de relações informais de cooperação entre as empresas, fruto da própria história de constituição do arranjo, caracterizado pelo fato de que significativo número de empresas surgiu por iniciativa de parentes e/ou ex-funcionários dos empreendimentos estabelecidos.

De acordo com os resultados da pesquisa, cerca de 83 % dos entrevistados se envolveram em algum tipo de atividade cooperativa no período de 2005 a 2008. Entretanto, de modo geral, observamos que não há cooperação efetiva entre os empresários e demais instituições que favoreça a coesão social e ações de organização, variáveis importantes para minimizar perdas, potencializar quantitativamente as forças sociais existentes e proporcionar o incremento do desempenho econômico. Essas ações conjuntas - que ainda estão em processo de consolidação, porém apresentando potencial que pode se desenvolver positivamente - quando realizadas, auxiliam no rompimento de barreiras relacionadas à escala de produção e difusão de conhecimentos, gerando vantagens competitivas.

Constatamos que as principais parcerias foram estabelecidas com os clientes, agentes financeiros e fornecedores de insumos. Uma das características das empresas do arranjo é desenvolver produtos sob encomenda, procurando aprimorar sua capacidade de atendimento das necessidades e exigências do consumidor. Por esta razão, os índices da pesquisa apontaram relevante disposição do segmento empresarial em praticar atividades cooperativas com seus clientes, contribuindo para o melhor entendimento dos negócios, auxiliando na construção de soluções adequadas às demandas destes últimos. O bom relacionamento com os fornecedores de insumos tem se fortalecido no arranjo pela prática comum de adiantamento de matéria-prima, refletindo o significativo grau de confiança existente. Enquanto que as ações conjuntas dos empresários, junto à cooperativa de crédito, pesaram positivamente para o bom resultado alcançado pelos agentes financeiros, apesar do pouco tempo de existência desta instituição financeira.

Foram observados carente sintonia com centros de ensino, centros de capacitação profissional e institutos de pesquisa, apesar do considerável arranjo institucional. Este distanciamento indica a necessidade de aumentar a interação junto a estas organizações, para que se obtenha cursos periódicos direcionados para o setor, difusão de conhecimentos, melhoria da qualidade e criação de novos produtos, aprendizado de novas técnicas e formas de gestão, e formação dos recursos humanos necessários para a atividade produtiva.

Um resultado surpreendente foi o relacionamento cooperativo com as faccionistas domiciliares ter sido considerado pouco relevante. Estas entidades, que atuam normalmente como subcontratadas, fazem

parte de uma extensa rede sustentada por laços de confiança, complementando a estrutura produtiva do segmento. Nesse sentido, elas criam espaços para maior articulação entre os agentes econômicos no desenvolvimento de atividades cooperativas, auxiliando-os na obtenção de economias de escala e de escopo, e na melhoria dos índices de qualidade e produtividade.

6.5 OS EMPRESÁRIOS DE PEQUENO PORTE E O ENVOLVIMENTO COM A COOPERATIVA DE CRÉDITO

No nosso entendimento, esta instituição financeira não bancária tem peculiaridades que a aproxima da idéia de *cluster bank* proposta por Mytelka (2002), visto que sua principal característica é oferecer serviços financeiros com menores custos de transação, devido à reduzida assimetria de informações proporcionada pela aproximação geográfica existente entre o agente financeiro e as pequenas unidades de produção.

Insatisfeitos com a carente oferta de crédito colocada à disposição pelo segmento bancário, alguns empresários se lançaram no projeto de formar uma cooperativa de crédito. As principais motivações para a constituição desta entidade estavam, também, relacionadas com a busca de serviços mais baratos, e adequados aos interesses e necessidades do segmento empresarial dos diversos segmentos do município, pois estes empreendedores encontravam-se desgastados com as instituições bancárias, principalmente pelo excesso de tarifas bancárias, juros altos e multas elevadas. Portanto, a criação da instituição financeira esteve vinculada, basicamente, ao racionamento de crédito e aos elevados custos dos produtos/serviços bancários, refletindo às peculiaridades das empresas de menor porte, da estrutura do segmento bancário brasileiro, e da vontade e do consenso dos membros da comunidade fundados na percepção de necessidades e aspirações comuns.

Para formar o quadro de associados, o caráter dos empreendedores, percebido pelos membros da comunidade, foi utilizado como critério fundamental no processo seletivo. Nesse sentido, a rede de relacionamentos e de informações coletadas na sociedade foi (e ainda tem sido) importante para permitir a associação dos empresários na organização, refletindo a importância do capital social como um importante ativo intangível existente nas relações sociais, facilitando a ação coletiva orientada para um propósito comum.

Desde sua fundação, em 2004, a instituição tem obtido significativo crescimento nos seus principais indicadores, traçando um bom caminho e apresentando-se como uma alternativa viável para amenizar a carência de recursos financeiros necessários para as atividades inovativas e produtivas das empresas de pequeno porte, confirmando o sucesso da lógica das finanças de proximidade. Quando comparados os valores nominais de dezembro de 2009 com dezembro de 2004, constatamos que os ativos cresceram em 674%, o patrimônio líquido aumentou em 941%, os depósitos se expandiram em 655% e as operações de crédito, que superaram R\$ 10 milhões, se ampliaram em 720% (Sicoob Apucarana).

Apesar de acanhada, a participação do nível de depósitos (à vista e a prazo) da cooperativa tem crescido constantemente, no período 2004/2009, quando comparada com as instituições bancárias (Tabela 1). Já a relação Sicoob Apucarana/Bancos das operações de crédito, no ano de 2009, reverteu a tendência de queda observada entre 2006/2008, apesar da forte participação governamental, com sua política anti-cíclica, visando combater os efeitos da recente crise financeira mundial. Entretanto, apesar dos bons números observamos um paradoxo nesta instituição muito comum no segmento cooperativismo de crédito: expressiva participação da centralização financeira, que normalmente aplica recursos financeiros no mercado de títulos (40% em dezembro de 2009), em detrimento das operações de crédito (que alcançaram 55% em dezembro de 2009), fato impulsionado pela atratividade proporcionada pela elevada taxa básica de juros na economia brasileira. Nesse sentido, a estratégia da cooperativa tem sido similar à dos bancos, ofuscando, em parte, os princípios do cooperativismo de crédito clássico e onerando seus associados ao cobrar taxas de juros mais altas.

Tabela 1. Relação Sicoob Apucarana/Instituições bancárias em Apucarana.

Cooperativa/Bancos	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Depósitos	1,83%	3,26%	4,19%	4,67%	4,65%	5,81%
Op. Crédito	0,81%	1,93%	2,85%	2,37%	2,34%	2,79%

Fonte: Elaboração própria, a partir de Sicoob Apucarana e Bacen, 2010.

Por sua vez, o número de associados pulou de 229 (em dezembro/2004) e alcançou 1.351 (em dezembro de 2009), refletindo a importância dos relacionamentos sociais dentro do arranjo, sustentados pelos laços de confiança, pois para que um empresário se torne cooperado é necessário que ele seja indicado por um membro pertencente à instituição financeira. Nesse sentido, ser considerado honesto e ter boa reputação na sociedade (principalmente ter bom histórico financeiro) é primordial para ser aceito nesta organização, visto que cada associado é dono da cooperativa de crédito. Dessa forma, o capital social adquire maior relevância englobando uma rede de contatos sociais, implicando comportamentos relativamente estáveis e confiáveis, incluindo uma dimensão de bem coletivo e propiciando benefícios para a comunidade.

Na pesquisa de campo, verificamos que a frequência com que os cooperados utilizam os serviços de crédito (considerado o principal produto da instituição) pode ser considerada satisfatória, visto que 58,3% sempre fazem uso de sua oferta financeira; enquanto que 8,3% argumentaram que quase sempre desfrutaram desses mesmos serviços. No agregado, podemos afirmar que cerca de 67% dos empreendedores foram usuários assíduos da carteira de crédito da instituição. Nesse sentido, ao fomentar as atividades produtivas das empresas de pequeno porte, a cooperativa de crédito se transformou em importante elemento no arranjo, ajudando a garantir sua sustentabilidade, auxiliando na geração de emprego e renda, e impulsionando o desenvolvimento socioeconômico de Apucarana.

A cooperativa ainda é muito jovem e, nesse sentido, não consegue satisfazer todas as necessidades dos seus cooperados, como, por exemplo, o financiamento de longo prazo. Para atender a demanda por maiores volumes de capital, a instituição firmou convênio com o BRDE (Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul), encaminhando seus cooperados para que negociassem diretamente com esta instituição financeira pública de fomento. Vislumbramos que parcerias com organizações públicas devem ser estimuladas devido aos ganhos proporcionados para os associados, que, de forma direta, fortalecem seus empreendimentos e, de forma indireta, contribui para a sustentabilidade da cooperativa.

As vantagens para as agências governamentais estão relacionadas com a redução do risco de crédito, proporcionado pela menor assimetria de informações, visto que a cooperativa de crédito conhece o histórico e as atividades de seus associados melhor que as instituições bancárias tradicionais. Este raciocínio vai ao encontro do pensamento de Cassiolato et al. (2002) que argumentam ser necessário criar alternativas de captação de recursos públicos e privados, recolhidos ao largo do sistema financeiro tradicional, que visem fornecer a baixo custo financiamentos ao surgimento e desenvolvimento de empresas de menor porte inovadoras. Entretanto, essa parceria deve ocorrer de forma complementar e transitória, de modo que se evite a dependência do aporte de recursos públicos.

Quando os entrevistados foram questionados sobre os motivos que influenciaram suas opções em se associar à cooperativa de crédito e a se manterem nesta situação, 75% dos empreendedores alegaram que buscavam benefícios econômicos e/ou vantagens; e outros 75% foram seduzidos pela qualidade no atendimento e pelas diversas facilidades apresentadas. Este último motivo foi influenciado pelo atendimento personalizado e pelo relacionamento face a face junto aos funcionários da instituição, principalmente no nível gerencial, que são treinados para lidar com os pequenos empreendedores e encorajados a desenvolver conhecimentos setoriais. Além dessas atribuições, esses trabalhadores são motivados a estudar a situação financeira das empresas e o histórico de adimplência de cada associado. Nesse contexto, destaca-se o processo de aprendizagem, de natureza tácita, do tipo *learning by interacting* desses funcionários, desenvolvendo habilidades específicas devido ao contato constante e interativo, no âmbito das relações sociais, com os cooperados, reforçando o nível de confiança mútua entre esses agentes.

Por sua vez, 66,7% dos empresários alegaram que a rede de relacionamentos foi um dos fatores determinantes para se tornar associado, favorecendo a manutenção de laços de confiança entre os

agentes produtivos locais. Essa rede atua como importante canal de comunicação e interação entre os agentes, facilitando a disseminação de informações e de conhecimentos; funciona como instrumento para conduzir os empresários à instituição, tornando-os cooperados; e serve para combater possíveis atos desonestos que discriminará o cidadão no interior da sociedade, visto que as informações circulam de forma rápida dentro do grupo social e os efeitos da reputação se disseminam com ligeira velocidade entre os membros da rede. Assim, essa rede de laços sociais, além de fomentar o capital social, possibilitará à cooperativa de crédito obter informações mais precisas sobre os seus associados, proporcionando análises mais exatas sobre os reais riscos do financiamento, reduzindo a assimetria de informações, evitando a seleção adversa e o risco moral.

De acordo com a pesquisa, 50% dos empresários entrevistados se dirigiam à cooperativa no mínimo três vezes por semana; enquanto que 20,8% costumavam freqüentá-la no máximo três vezes neste período. Essa freqüência pode ser considerada de boa qualidade, visto que nestas visitas, além de satisfazer suas necessidades de serviços financeiros, os cooperados sempre encontram outros associados e aproveitam a oportunidade para trocar informações e idéias sobre o andamento dos negócios, ativando a estrutura social. Nesse cenário, observamos o fortalecimento dos vínculos sociais, produzindo o acúmulo de capital social no interior do arranjo, criando externalidades positivas, facilitando o aumento da competitividade e possibilitando o desenvolvimento econômico local.

Por ser uma instituição financeira, a cooperativa de crédito é obrigada a realizar, constantemente, assembléias, órgão supremo da entidade, onde são discutidos os temas de interesse da organização, vinculando seus resultados a todos os associados, inclusive ausentes ou discordantes. Dessa forma, a cooperativa deve maximizar energias visando assegurar a participação de todos os seus membros nas assembléias. Nesse cenário, é importante que o cooperado freqüente estes eventos e participe ativamente, evitando uma possível captura política, dentro da instituição, por grupos que possam instituir mecanismos que assegurem de forma contínua a permanência no comando da organização. Além disso, a participação nas assembléias é importante para que o associado tenha conhecimento do andamento das atividades da cooperativa. A pesquisa apontou que 50% dos empreendedores sempre participavam das assembléias; e que 8,3% quase sempre prestigiavam essas reuniões. Apesar de boa presença dos associados, a cooperativa precisa se esforçar para que não ocorra redução deste nível, visto que a baixa participação nas assembléias contribui para a fragilização dos sistemas internos de controle e monitoramento da instituição, bem como possibilita o surgimento de ações oportunistas. Essas assembléias representam boa oportunidade para dialogar, trocar experiências e conhecimentos com outros empresários do segmento de confecções de bonés, e com empreendedores de outros setores econômicos. Nesse contexto, esses eventos se constituem em significativo momento para fortalecer laços e vínculos sociais, que propiciará benefícios para a comunidade empresarial na medida em que emerge um ambiente geral de confiança, incentivando a cooperação entre os empreendedores e contribuindo para a melhora da eficiência econômica, fortalecendo, o nível de capital social.

Quando questionados sobre as razões que conduziam os associados às assembléias, ou que motivariam aqueles que apresentam baixa freqüência a aumentar sua participação nesses eventos, a principal motivação apontada esteve vinculada ao processo eleitoral dos membros dirigentes, quando existia a presença de chapas concorrentes (54,2%); seguida da realização de festividade e/ou sorteio de brindes (45,8%). Estes últimos eventos se constituem em excelente oportunidade para fortalecer a interação dos empreendedores e servem para reforçar as relações de cooperação entre os membros da instituição. Embora, aparentemente, esses acontecimentos sociais não produzam resultados econômicos, eles são extremamente importantes para amplificar o nível de capital social (PUTNAM, 1993).

Entretanto, cerca de 30% nunca freqüentaram as deliberações do órgão supremo e 12,5% eram pouco assíduos nessas reuniões. Quando questionados sobre a carente participação desses eventos, a maioria, cerca de 30%, argumentou que confiava na administração da instituição. Este grau de confiança está vinculado ao nível de relacionamento que os associados têm com as pessoas que dirigem a cooperativa (Conselheiros e Diretores), pois 25% dos cooperados conheciam todos os dirigentes; 62,5% conheciam alguns dirigentes e apenas 12,5% dos cooperados desconheciam todos os dirigentes.

A confiança é um dos principais elementos formadores de capital social, sendo alcançada e fortalecida a partir do conhecimento mútuo entre os membros da instituição e de ações comunitárias,

auxiliando na superação do oportunismo. Se por um lado, ela pode ser considerada um instrumento para azeitar e melhorar a eficiência das relações entre agentes econômicos, constituindo-se em ingrediente importante para reduzir as “falhas de mercado”, aumentando a previsibilidade do entorno e diminuindo riscos (ALBAGLI e MACIEL, 2003). Por outro lado, embora sendo um aspecto positivo, a confiança pode produzir, contraditoriamente, fragilidade nos sistemas internos de controle e monitoramento, pois o participante pode perceber menor utilidade em seu papel de fiscalizador ou direcionador estratégico (MARUCCI et al., 2009). Portanto, diante deste quadro, os dirigentes da instituição precisam criar mecanismos que motivem parte expressiva dos associados que insistem em não participar destas importantes reuniões, apesar do nível de confiança apresentado.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O APL estudado, semelhante a diversos arranjos produtivos no país, apresentou reduzido nível de ações conjuntas e de cooperação, revelando mediana densidade de capital social; grau médio de inovação, elemento central da dinâmica capitalista e fundamental para impulsionar o desenvolvimento econômico; e racionamento de crédito financeiro, elemento indispensável para desenvolver atividades inovativas e produtivas. Na tentativa de superar estes obstáculos, argumentamos que o cooperativismo de crédito apresenta condições de fortalecer o capital social e pode ser um caminho para amenizar o estrangulamento financeiro das pequenas unidades de produção hospedadas neste aglomerado produtivo.

Este tipo de instituição é formada pela associação de pessoas jurídicas e, por forças normativas, produz constante interação entre seus membros, principalmente quando da realização de assembleias obrigatórias. Nesse contexto, esta organização, ao motivar seus cooperados e ao criar um ambiente que proporcione o desenvolvimento das práticas cooperativas, dos laços de confiança e dos princípios de solidariedade, estará agregando valor ao capital social e reduzindo deficiências do aglomerado produtivo, conduzindo ao seu fortalecimento. Outra característica importante desta organização é sua capacidade de oferecer serviços/produtos financeiros com baixos custos de transação, devido à reduzida assimetria de informações proporcionada pela proximidade territorial. Além disso, seus funcionários são treinados para trabalhar com esses empreendedores e encorajados a conhecer o desenvolvimento setorial e a desenvolver relacionamentos face a face. Nesse sentido, esta entidade atua semelhante à um Banco de um Aglomerado Produtivo (*cluster bank*), conforme a proposta de Mytelka, trabalhando como um agente catalisador da mudança da cultura inovativa no interior do arranjo.

Com apenas quatro anos de existência, a cooperativa tem apresentado expressivo crescimento no número de associados e nos principais indicadores contábeis, se revelando, ao fomentar as atividades produtivas, como importante elemento no arranjo, impulsionando o desenvolvimento do município, e auxiliando na geração de emprego e renda. Entre suas características, destaca-se a interação entre seus membros, assentada numa expressiva rede de relacionamentos, moldada em confiança, elementos indispensáveis para o desenvolvimento do capital social. Esta rede de laços sociais atua como importante canal de comunicação, facilitando a disseminação de informações e conhecimentos entre seus membros. Nesta perspectiva, esta instituição obtém dados mais precisos sobre seus associados, efetuando análises mais detalhadas sobre os riscos de financiamento, reduzindo a assimetria de informações, evitando a seleção adversa e o risco moral. Entretanto, existe certa distorção da cooperativa ao direcionar parte significativa de valores para a centralização financeira, em detrimento das operações de crédito, comportamento muito parecido com o das instituições bancárias, provocando o encarecimento de juros cobrados aos seus associados.

A entidade tem apresentado potencial para desenvolver atividades interativas, visto que metade de seus associados frequenta suas instalações no mínimo três vezes na semana satisfazendo suas demandas de produtos/serviços financeiros, e costumam trocar informações com outros associados sobre a atividade empresarial, fortalecendo, nesse sentido, os vínculos sociais e criando externalidades positivas. Verificou-se também que, aproximadamente, 60% dos cooperados apresentam ótima frequência nas assembleias, órgão supremo da instituição e local de discussão dos diversos assuntos pertinentes ao seu funcionamento, e aproveitam a ocasião para permutar experiências e conhecimentos

com empresários dos diversos setores econômicos, fortalecendo, assim, os laços e vínculos sociais. Entretanto, cerca de 30% dos empresários, que têm pouca ou nenhuma participação nestes eventos, informaram não ter motivação para frequentá-la porque confiavam na administração da cooperativa, revelando o bom nível das redes de relacionamento e o potencial de crescimento do capital social.

Diante do quadro apresentado, observamos que o cenário para o progresso do cooperativismo de crédito no país é promissor e com amplas condições de manter parcerias saudáveis com as empresas de menor porte. Primeiramente, porque o mercado, diante das incertezas macroeconômicas historicamente presentes na economia brasileira, não apresenta condições e não se interessa por esse segmento empresarial, constantemente racionando crédito no seu processo seletivo; e, em segundo lugar, não conseguimos enxergar políticas públicas bem planejadas e consistentes com a importância e especificidades das pequenas unidades de produção, que deveriam ocorrer em consonância com um projeto de desenvolvimento nacional.

ABSTRACT

In several studies of clusters of small firms in developed countries we have observed low level of social capital, innovations and great difficulty of small businesses in coordinating with the formal credit market, weakness that has inhibited the growth of this business segment. In this study we found that credit unions, while staying in this type of cluster, acts as a cluster bank and present conditions to mitigate these problems and to contribute to their sustainability.

Keywords: Cluster-Bank, Local Productive Arrangement, Small Enterprise.

REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, R. Efeitos contraditórios de uma legislação restritiva. In: SANTOS, C.A. (Org.). **Sistema Financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: diagnósticos e perspectivas**. 2ª ed. Brasília: Sebrae, 2004.
- ALBAGLI, S.; MACIEL, M.L. Capital social e desenvolvimento local. In: Lastres, H.M.M. et al (orgs). **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará: UFRJ, Instituto de Economia, 2003.
- BACEN, 2010. Estatística bancária por município. Disponível no www.bcb.gov.br. Acesso em 15 mar 2010.
- _____. **Governança cooperativa: diretrizes e mecanismos para fortalecimento da governança em cooperativas de crédito**. Ventura, E.C.F.; Fontes Filho, J.R.; Soares, M.M. (coords). Brasília: BCB, 2009a. Disponível no www.bcb.gov.br. Acesso em 15 mar. 2010.
- _____. Atualização mensal de dados. Brasília, 2009b. Disponível no www.bcb.gov.br. Acesso em 15 mar. 2010.
- _____. Relatório de evolução do SFN, Relatório Anual 2006. Brasília, 2006. Disponível no www.bcb.gov.br. Acesso em 15 mar. 2010.
- BÚRIGO, F.L. **Finanças e solidariedade: cooperativismo de crédito rural solidário no Brasil**. Chapecó: Editora Argos, 2010.
- CAMPOS, R.R.; CÁRIO, S.A.F.; NICOLAU, J.A. **Projeto de pesquisa “Micro e Pequenas Empresas em Arranjos Produtivos Locais no Brasil”**. Florianópolis: FEPESE/UFSC, 2004.
- CASSIOLATO, J.E.; MACHADO, M.; PALHANO, A. A institucionalização das políticas de MPME: uma análise internacional. In: LASTRES, H.M.M. et al (orgs). **Interagir para competir: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil**. Brasília: SEBRAE: FINEP; CNPq, 2002.
- CROCCO, M.; JAYME JÚNIOR, F.G. O ressurgimento da geografia da moeda e do sistema financeiro. In: CROCCO, M.; JAYME JÚNIOR, F.G. (orgs.). **Moeda e território: uma interpretação da dinâmica regional brasileira**. Belo Horizonte: Autêntica, 2006.
- IPARDES. Arranjos Produtivos Locais do Estado do Paraná: identificação, caracterização e construção de tipologia. Curitiba: IPARDES, 2006a.
- _____. Censo Industrial do arranjo produtivo local de confecções de bonés de Apucarana no Estado do Paraná. Curitiba: IPARDES: ACIA, 2006b.

- LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E. (orgs.). **Estratégias para o desenvolvimento: um enfoque sobre arranjos produtivos locais do Norte, Nordeste e Centro-Oeste brasileiros**. Rio de Janeiro: E-papers, 2006.
- LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E.; MATOS, M. Desafios do uso do enfoque em arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais para no Brasil. In: LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E. (orgs.). **Estratégias para o desenvolvimento: um enfoque sobre arranjos produtivos locais do Norte, Nordeste e Centro-Oeste brasileiros**. Rio de Janeiro: E-papers, 2006.
- LEMOES, C.R.; ALBAGLI, S.; SZAPIRO, M.H.S Políticas de promoção de arranjos produtivos locais no Brasil: evolução recente e desafios atuais. In: LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E. (Org.) **Estratégias para o desenvolvimento: um enfoque sobre arranjos produtivos locais do Norte, Nordeste e Centro-Oeste brasileiros**. Rio de Janeiro: E-papers, 2006.
- MARUCCI, J.C.; OLIVEIRA, M.J; FONTES FILHO, J.R. Participação e Representatividade. In: VENTURA, E.C.F.; FONTES FILHO, J.R.; SOARES, M.M. (Org.). **Governança Cooperativa: diretrizes e mecanismos para fortalecimento da governança em cooperativas de crédito**. Brasília: BCB, 2009.
- MORAIS, J.M. **Empresas de pequeno porte e as condições de acesso ao crédito: falhas de mercado, inadequações e condicionantes macroeconômicos**. Texto para discussão, n. 1189. IPEA: Brasília, 2006.
- MYTELKA, L.K. Uma nova iniciativa para fortalecer as economias locais: o banco de arranjos produtivos. In: LASTRES, H.M.M. et al (orgs). **Interagir para competir: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil**. Brasília: SEBRAE: FINEP; CNPq, 2002.
- PUTNAM, R.D. **Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1993.
- SCHUMPETER, J. A. **A Teoria do Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- SENGENBERGER, W.; PIKE, F. Distritos industriais e recuperação econômica local: questões de pesquisa e política. In: COCCO et. al. **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália**. 2 ed. Rio de Janeiro: DP & A, 2002.
- SICOOB APUCARANA. Relatório Anual. Diversos números.
- SOARES, M.M.; MELO SOBRINHO, S.D. **Microfinanças: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito**. Brasília: BCB, 2008.
- SOUZA, M. C .A. F.; BOTELHO, M. R. A. A potencialidade da contribuição das redes de pequenas empresas para o desenvolvimento local. Instituto de Economia. **Revista Economia Ensaios**, Uberlândia , v.14, n.2, 2000.
- VARGAS, M.A.; CASSIOLATO, J.E.; BRITTO, J.N.P. Instrumentos financeiros para promoção de sistemas de MPME. In: LASTRES, H.M.M. et al (orgs). **Interagir para competir: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil**. Brasília: SEBRAE: FINEP; CNPq, 2002.

