

## Arranjos produtivos locais: um olhar sob a ótica institucionalista

João Batista Luz Souza/UEM  
Rodrigo Gustavo de Souza/UFPE  
Antonio Carlos de Campos/UEM

### RESUMO

O formato organizacional de Arranjo Produtivo Local (APL) propicia aumento da competitividade das pequenas e médias empresas, geração de emprego e renda. E com isso, oferece condições para a promoção do crescimento econômico através da maior dinamização da economia local. O objetivo deste artigo foi mostrar a relevância das instituições criadas no processo de histórico de formação de um APL. Procurando demonstrar como o ambiente institucional criado através da interação entre diversos agentes com valores e culturas diferentes, pode potencializar as características que comumente são ditas determinantes do desenvolvimento dos APL. A principal conclusão é que o estado de eficiência coletiva é alcançado quando o conjunto de empresas envolvidas naquela aglomeração de indústria, aproveita ao máximo todas as externalidades possíveis, através da intensificação dos laços de confiança e do comprometimento com as ações cooperação. E isso só ocorre em uma trajetória histórica onde há uma construção de vínculos de confiança.

**Palavras-chave:** Economia Institucional, Arranjos Produtivos Locais, Desenvolvimento Econômico.

### 1 INTRODUÇÃO

Nos últimos 20 anos, cresceu a atenção da literatura econômica para os estudos envolvendo os Arranjos Produtivos Locais (APLs). Este crescente interesse deve-se as bem sucedidas experiências envolvendo este formato organizacional, o que fez com que o local ganhasse importância como uma estratégia para o aumento da competitividade das pequenas e médias empresas, geração de emprego e renda.

Isso faz com que o estímulo ao desenvolvimento dos APLs seja importante, dando condições para a promoção do crescimento econômico através da maior dinamização da economia local. Este estímulo pode estar ligado a uma política governamental, federal ou estadual, buscando o desenvolvimento econômico de regiões menos desenvolvidas.

Para Laastre e Cassiolato (2003), a formação dos APLs encontram-se geralmente associada a um movimento histórico de construção de identidades e de formação de vínculos territoriais (regionais e locais), a partir de uma base social, cultural, política e econômica comum. Ou seja, o desenvolvimento dos APLs é permeado por relações econômicas e não econômicas que criam um arcabouço institucional próprias para cada localidade, fazendo com que haja formatos organizacionais tão diferentes entre regiões.

Desta forma, não existe um receituário definido para as organizações públicas e privadas contribuírem para fomentar e estimular os APLs. Mas todas as ações são válidas no sentido de propiciar um ambiente de estabilidade e favorável à interação, à cooperação e à confiança entre as diferentes agentes econômicos.

Neste trabalho, pretende-se analisar a importância de um ambiente institucional criado no processo de formação e de desenvolvimento dos APLs. Procurando demonstrar como as instituições são relevantes neste processo. Procurando evidenciando a relevância das instituições em duas frentes: primeiramente no poder de potencializar algumas características que são determinantes para o desenvolvimento dos APLs. E em segundo pela possibilidade de redução dos custos de transação.

Além desta breve introdução, foi realizada uma discussão introdutória sobre os principais conceitos da economia institucional, dando um enfoque à economia dos custos de transação e apresentado os conceitos e as principais características dos APLs. A partir desta discussão teórica foi realizada uma contraposição entre as os dois conceitos.

### 2 ECONOMIA INSTITUCIONAL

É crescente o interesse pelo estudo das instituições e o desenvolvimento econômico. Isso é perceptível em trabalhos como o de Ronald Coase, em 1991, pelo qual recebeu prêmio Nobel pela sua

contribuição ao estudo da natureza da firma e direito de propriedade, da mesma forma que Coase, Douglas North foi agraciado com o prêmio Nobel pelo seu trabalho ligando instituições e desenvolvimento econômico.

As instituições são entendidas como as “regras do jogo”<sup>1</sup>, que podem ser tanto formais como informais. Para North (1990), as instituições estruturam a interação social, econômica, e política. Deste modo, as instituições têm como principal papel restringir as ações humanas, tendo então o potencial de reduzir o custo das interações entre os diversos agentes econômicos e sociais, constituindo assim em um elemento relevante à eficiência e ao desenvolvimento econômico.

Ou seja, para que se possa entender o desenvolvimento econômico sustentável de longo prazo, North (1990), observa que deve-se analisar as causas anteriores às clássicas variáveis do crescimento como o avanço tecnológico e a acumulação de capital. As regras ou arcabouço institucionais existente estimulam ou inibem as variáveis de crescimento, desta forma, usualmente o que é considerado as causas do crescimento nada mais é do que consequências da forma com que as organizações estão estruturadas.

Por instituições, pode-se conceituar:

“(…) sistemas de normas, papéis e relações sociais relativamente estáveis, que se expressam tanto em estruturas mais formalizadas, tais como governo, regime político e legislação de modo amplo, como em estruturas informais, referindo-se a normas e valores incrustados nos hábitos e costumes de uma população”, (LASTRES e CASSIOLATO, 2003, p. 17).

Dessa forma, o comportamento social e econômico dos indivíduos pode ser explicado pelas instituições existentes, que são estabelecidas legalmente ou através de costumes e valores de uma sociedade. Com isso, os códigos morais e éticos de conduta, estão na base da estabilidade social, sendo uma dos principais responsáveis pelo bom funcionamento do sistema econômico.

North (1990) observou que estes valores sustentam as regras informais do convívio econômico e social. E que por sua vez, as regras informais têm influência direta na constituição das regras formais de uma sociedade. Isso ocorre por que os legisladores, os tomada de decisão e as massas são impregnadas por valores que são a base dos nossos códigos escritos.

Logo, as regras formais são leis e a constituição, outorgada pelo poder legislativo e com poder de coerção formalmente estabelecida. Já as regras informais são normas ou códigos de conduta, formados em geral no seio da própria sociedade em âmbito local, regional ou nacional. A coerção aqui é autopunitiva através do peso na consciência ou através da discriminação do indivíduo pelos demais integrantes do seu convívio social.

Coase (1996), abordando o papel das instituições sobre dois focos de análises distintos e paralelos: o primeiro foco de análise refere-se às macroinstituições – aquelas que estabelecem as bases para as interações entre os seres humanos; direitos de propriedade da terra, políticas de preços mínimos, reforma agrária entre outros são exemplos de temas tratados dentro desse foco analítico. E o segundo é referente às microinstituições – aquelas que regulam uma transação específica, ou seja, refere-se à Economia dos Custos de Transação (ECT), preocupada com a análise das estruturas de governança.

Para o estudo e compreensão da problemática proposta neste artigo, a abordagem microinstitucional referente à ECT será explorada a seguir. Todas as firmas (empresas) fazem transações, e estas podem ocorrer para traz em direção aos seus insumos ou para frente na comercialização dos seus produtos - assim as transações podem ser à Jusante ou a Montante. Tendo como principal mecanismo de proteção entre as partes à criação de contratos que determinam as condições da prestação de serviços ou comercialização de produtos.

Na ECT, as transações ocorrem em um ambiente onde a racionalidade dos agentes econômicos é limitada levando a incompletude contratual e esta racionalidade limitada dos agentes pode incorrer em

---

<sup>1</sup> North (1990) observou que as instituições podem ser comparadas às regras do jogo e as organizações representam os diversos times que disputam o campeonato da sociedade. O campo de atuação onde este campeonato ocorre pode ser dividido em três grupos: i) No campo político, os partidos, congresso, senado e agencias reguladoras; ii) No campo da sociedade, a família, igrejas, associações de moradores, clubes; e iii) E no campo da economia, as empresas, os sindicatos, as associações comerciais.

comportamento oportunista das partes. Desta forma os agentes econômicos realizam contratos como forma de garantir seus direitos de propriedade e assim incorrem em Custos de Transação (CT), destarte os agentes econômicos fazem uso de mecanismos apropriados para regular estas transações específicas, visando reduzir estes custos, denominados de estruturas de governança por (WILLIANSOM, 1985).

Para Furquim (2000) a busca de cada firma por um melhor arranjo institucional levando em conta estes itens citados pode levar a firma a Instituição Eficiente. Que é um estado onde é máxima a eficiência institucional de forma que os CT são minimizados. Estas relações serão melhor expostas a seguir.

As transações são definidas por Williamson (1985), como a transformação de um produto a partir de interfaces tecnologicamente separáveis. Podendo ocorrer para trás em direção a um de seus insumos, ou para frente na venda de seus produtos. Mas tão importante como o movimento das transações é sabermos onde elas ocorrem. Na TCT estas transações ocorrem em um ambiente institucional onde existe racionalidade limitada, o que pode levar ao comportamento oportunista.

A racionalidade limitada<sup>2</sup> esta relacionada à capacidade cognitiva limitada dos agentes, ou seja, a capacidade de acumular, processar e transmitir das informações é limitada. Desta forma os contratos são definidos de forma incompleta (incompletude contratual) deixando lacunas nas quais os diversos agentes econômicos se apropriam como forma de tirar vantagem - comportamento oportunista, KUPFER; HASENCLEVER (2002).

Neves (1995) ao abordar a racionalidade limitada dos agentes, chamou atenção para confusão de distinção entre a racionalidade limitada dos agentes – capacidade cognitiva limitada – com o conceito de incerteza – uma característica do ambiente em que se processam as transações. Em uma ambiente com alto nível de incerteza e dado a racionalidade limitada dos agentes, há uma elevada possibilidade de que os agentes venham a desempenhar um comportamento oportunista. Para Furquim (2000, p.36) o oportunismo pode ser entendido como busca pelo auto-interesse, que pode ser alcançado a partir de mentiras, trapaças e quebrar promessas.

O oportunismo na TCT está essencialmente associado à manipulação de assimetrias de informação, visando apropriação de fluxos de lucros. Desta forma, mesmo que sejam firmados contratos<sup>3</sup>, existem problemas relacionados à incompletude contratual uma vez que existem as assimetrias de informação e ambiente envolvendo incerteza (KUPFER e RESENCLEVER, 2002).

O comportamento oportunista pode ocorrer antes ou após a definição de contratos sendo denominado de acordo com esses comportamentos de oportunismo *ex-ante* e *ex-post* respectivamente. A atitude oportunista *ex-ante* é conhecida na literatura por seleção adversa. Ocorre quando uma das partes age de forma oportunista antes da elaboração do contrato por deter informação exclusiva. Neves (1995) observou que é possível amenizar o comportamento oportunista *ex-ante* utilizando determinados mecanismos, como separar os parceiros comerciais em grupos diferentes, de acordo com a qualidade ou o risco. Contudo, este mecanismo exige investimento em informação incorrendo em custos.

Já o comportamento oportunista *ex-post*, está relacionado a problemas na execução de uma transação contratada. Esta atitude oportunista é conhecida na literatura por risco moral ou problema moral. Refere-se à possibilidade de que os agentes econômicos mudem seu comportamento de acordo com os diferentes contextos nos quais ocorre uma transação econômica.

Como o comportamento oportunista dos agentes não pode ser completamente eliminado dado à assimetria de informações e a incerteza em relação ao futuro, é possível amenizá-lo. Para isso é necessário conhecer as características das transações e o ambiente em que ela ocorre. Neste aspecto, Furquim (2000) observou que frequência das transações, grau de incerteza e especificidade dos ativos, são importantes.

A frequência das transações pode ser ocasional (agentes não desenvolvem qualquer tipo de relacionamento) ou recorrente (há ganhos de aprendizado que criam dependência entre os agentes,

---

<sup>2</sup> A racionalidade limitada e o comportamento oportunista dos agentes são basicamente as hipóteses comportamentais dos agentes citados por (Williamson, 1995).

<sup>3</sup> Os contratos têm como função salvaguardar os direitos de propriedade do concesso e o contratante, tendo o papel de manter as transações, fiscalizar o cumprimento e da qualidade das transações, assim como tendo papel punitivo em caso de rescisão contratual (comportamento oportunista).

sendo que estes terão interesse em permanecer na transação). Desta forma, quanto maior a frequência das transações menor será os custos fixos médios associados à coleta de informação e elaboração de contratos e também menores serão os riscos de comportamento oportunista por parte dos agentes, pois poderia implicar na interrupção das transações futuras incorrendo em perdas de ganhos.

O grau de incerteza está relacionado ao cenário no qual ocorrem as transações, tendo como principal papel o aumento das lacunas contratuais. Quanto maior estas lacunas contratuais, maior será o espaço para renegociações ou até rompimento dos contratos diante das situações inesperadas. Deste modo o comportamento oportunista dos agentes se relaciona positivamente com o grau de incerteza.

Outra característica das transações é a especificidade dos ativos: “A especificidade de ativos está diretamente relacionada com a possibilidade de reemprego ou utilização alternativa de um ativo sem que este tenha perda de valor”, (VICONTE, 2001, p.321). Ou seja, quanto maior a especificidade do ativo mais difícil é sua utilização alternativa. Dentro desta lógica é possível associar a especificidade dos ativos a custos irreversíveis, uma vez que haja falta de utilização alternativa para o ativo específico.

O principal problema envolvendo transações com ativos específicos, é que este ocorre entre um pequeno número de agentes assim podendo incorrer em um problema que a literatura costuma denominar de “problema do refém” que consiste na quase ou total dependência de um agente em relação a outro (KUPFER; HASENCLEVER, 2002).

Assim, “quanto maior a especificidade dos ativos, maior a perda associada a uma ação oportunista por parte de outro agente. Consequentemente, maiores serão os custos de transação” (FURQUIM, 2000, p. 39) por exigir salvaguardas contratuais mais complexas.

Desta forma, pelo que foi exposta até então, os custos de transação são derivados dos custos *ex-ante* de preparar, negociar e salvaguardar um acordo, bem como os custos *ex-post* dos ajustamentos e adaptações quando a execução do contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas. Estes custos são determinados então pela assimetria de informações e pela incerteza do ambiente, sendo que as características e o ambiente onde ocorrem as transações são importantes.

Para reduzir os custos de transação os agentes fazem uso de mecanismos apropriados para regular determinada transação específica denominadas de estruturas de governança, que são definidas como:

[...] a matriz onde a relação contratual se desenvolve na sua totalidade e sustenta o conceito de que as formas de governança observadas devem ser alinhadas com características das transações seguindo uma lógica economizadora de custos de transação. Esta lógica preconiza que, na presença de ativos específicos e sob condições de comportamento potencialmente oportunista dos agentes, estruturas de governança devem ser arquitetadas de modo a economizar em custos de transação, sempre com vistas ao manejo de ações oportunistas pós-contratuais. [(WILLIANSOM, (1985) *apud* (VICONTE, 2001, p. 322)].

As formas contratuais alinhadas às características das transações formam três estruturas de governança presentes na economia. Sendo elas descritas por Williansom (1985):

- Estrutura de governança via mercado – Tem um controle menor sobre o comportamento dos indivíduos e o sistema básico de ajuste é via preço. Esta forma é adotada para transações de bens não específicas e adequada para transações recorrentes. Não havendo grandes custos contratuais;
- Estrutura de governança híbrida – É uma forma de coordenação dos indivíduos através de contratos que permitam o controle de comportamento oportunista. É mais adequado para transações ocasionais, sejam elas de caráter misto ou mesmo específico. Aqui existe especificação *ex-ante* de uma terceira parte, tanto na avaliação de execução da transação quanto para a solução de eventuais litígios;
- Estrutura de governança hierárquica – Ocorre quando há a internalização total das atividades em uma única organização. Neste caso, onde o ativo é específico há uma maior possibilidade de conflitos e de soluções custosas. A solução é unificada a produção, ou melhor, dizendo criar uma grande empresa.

### 3 ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS: CONCEITOS E CARACTERÍSTICAS

Em sua origem, as vantagens da aglomeração de produtores foram apontadas pelo economista inglês Alfred Marshall, com o conceito de distrito industrial. Marshall observou que as empresas em um aglomerado produtivo possuem grandes vantagens competitivas sendo capazes de apropriar-se de economias externas – externalidades – geradas pela aglomeração dos produtores.

Anos mais tarde com o sucesso dos distritos industriais italianos, o local volta à ganha importância, contudo, observa-se agora um tipo diferente de organização onde a cooperação se destaca por ampliar as externalidades. As ações conjuntas proporcionam externalidades ativas que ao ser adicionado às vantagens advindas das aglomerações industriais, ou seja, as externalidades passivas dão origem ao que Schmitz (1997) chamou de eficiência coletiva que é um dos principais determinantes da capacidade competitiva das empresas locais.

Desta forma a eficiência coletiva é um estado em que o conjunto de empresas envolvidas naquela aglomeração de indústria, aproveita ao máximo todas as externalidades possíveis, através de ações conjuntas como incentivos à especialização produtiva, ao melhor acesso a informação, aos insumos, à infra-estrutura e ao desenvolvimento tecnológico de modo geral. A base para estas ações depende do grau de confiança existente entre os agentes locais, bem como, com o comprometimento dos mesmos com as ações cooperativas.

Uma definição bastante difundida sobre o conceito de APL, foi proposta pelo grupo de pesquisadores da RedeSist:

(...) são aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais - com foco em um conjunto específico de atividades econômicas - que apresentam vínculos mesmo que incipientes. Geralmente envolvem a participação e a interação de empresas - que podem ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros - e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas outras organizações públicas e privadas voltadas para: formação e capacitação de recursos humanos, como escolas técnicas e universidades; pesquisa, desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento. (LASTRES; CASSIOLATO, 2003, p. 3-4).

Desta definição é possível observar as principais características<sup>4</sup> que delineiam o conceito de APL. As duas primeiras características são: a existência de uma aglomeração de empresas que atuem em um mesmo espaço geográfico e que o ramo de atuação destas se concentre em uma mesma atividade produtiva seja na agricultura, indústria ou serviços.

A concentração geográfica das empresas pode ocorrer em um município ou áreas de um município, não se limitado a fronteiras políticas. De forma que “a proximidade leva ao compartilhamento de visões e valores econômicos, sociais e culturais, constitui assim, fonte de dinamismo local, trazendo vantagens competitivas em relação a outras regiões” (LASTRES e CASSIOLATO, 2003, p. 4).

Estas vantagens competitivas são as externalidades que também podem ser chamadas de economias passivas, originadas da redução dos custos de transporte, mão-de-obra qualificada, proximidade com clientes e fornecedores entre outros. Um modelo organizacional com estas características está mais ligado aos distritos industriais ingleses onde as externalidades eram conseqüências naturais da aglomeração de empresas.

Além da participação das empresas, observa-se que este modelo organizacional conta com as participações de diversas outras organizações, como universidades, instituições de pesquisas, órgãos públicos, organizações privadas e não governamentais, entre outras.

Em suma, um APL é uma aglomeração de agentes econômicos, políticos e sociais, envolvidos em uma intensa rede de relacionamento ligada através da cooperação que é a terceira característica de APL.

As ações cooperativas nem sempre são fáceis de serem implantadas, dependendo da repetição de práticas cotidianas ao longo do tempo. Por isso, a formação de arranjos produtivos encontra-se integrada a uma trajetória histórica - *Path dependency* – onde há uma construção de identidades e a formação de vínculos entre os agentes. Que ocorrem a partir de uma base social, cultural, política e econômica comum.

Segundo Lastres e Cassiolato (2003), existem dois tipos de cooperação: a bilateral e a multilateral. A primeira é importante, mas não dinamiza o setor como um todo, ficando mais restrito à troca de informações e equipamentos entre empresas. A cooperação realmente importante para o fortalecimento de um APL é a cooperação multilateral onde vários agentes interagem e procuram definir regras e estratégia para o desenvolvimento conjunto das empresas.

<sup>4</sup> Neste capítulo foi enumerando as principais características de um APL, contudo está é apenas uma forma explicitar melhor as características. Não sendo relacionado a graus de importância.

Os autores afirmam que a cooperação pode ocorrer das mais variadas formas, dependendo do produto final e do grau de cooperação existente, sendo os tipos de cooperação mais frequente:

- Empréstimo de insumos não disponível no mercado, como matérias-primas, ferramentas e equipamentos;
- Relação entre várias empresas, com o intuito de estabelecer economias de escala, requerendo agente de coordenação para: formação de consórcios de compra de forma a ampliar o poder de negociação e conseqüentemente diminuição nos custos; consórcios de crédito buscando garantias coletivas de empréstimos bancários; feiras de negócios visando diminuição de custos e *marketing* para a região;
- Busca por mão-de-obra qualificada por meio de programas comuns de treinamento, realização de eventos, feiras, seminários, entre outros.

Outro aspecto importante a ser abordado são as relações de poder. Neste tipo de organização é predominante a participação de empresas de pequeno ou médio porte de forma que as relações de força econômica são relativamente equilibradas. Desta forma as decisões são tomadas de maneira coletiva sem pressão de empresas maiores.

Até o momento tratamos de ações cooperativas tangíveis como empréstimo de insumos e matérias-primas ou a formação de consórcios de compra e busca por mão-de-obra qualificada por meio de programas comuns de treinamento.

Há também as ações cooperativas intangíveis. Neste caso se refere à troca de conhecimento através da interação com diversos agentes como clientes, fornecedores e as empresas concorrentes. O aprendizado interativo é a quarta característica que delimita o conceito de APL. Esta propriedade constitui uma fonte fundamental para a transmissão de conhecimentos e a ampliação da capacitação produtiva e inovativa das empresas e outras organizações.

Ou seja, quanto mais frequente for o intercâmbio de informações produtivas, tecnológicas e mercadológicas entre as firmas, maior será a amplitude do processo de aprendizado local. Conseqüentemente maior será a capacidade de gerar vantagens concorrencias para as empresas instaladas na localidade.

O conceito de aprendizado na literatura econômica é associado por Lastres; Cassiolato (2003, p. 07) a um processo cumulativo, através do quais as organizações adquirem e ampliam seus conhecimentos. O principal impacto do processo do aprendizado, para o conjunto de empresas, é o aumento da eficiência produtiva e administrativa, assim como, o maior dinamismo da inovação.

Um APL é um espaço interativo, onde há grande troca de informações e conhecimentos, sendo que os conhecimentos podem ser subdivididos em codificados e tácitos. O conhecimento codificado é aquela informação que pode ser armazenada, reproduzida, e transferida. Já o conhecimento tácito é aquele conhecimento implícito e incorporado em indivíduos, organizações ou contextos geográficos.

O conhecimento tácito está associado ao contexto local, o que dificulta ou mesmo impede seu acesso por agentes externos a tais contextos, tornando-se, portanto elemento de vantagem competitiva de quem o detém. Desta forma, informações sobre novos produtos e mercados, além das inovações que ocorrem no setor, demoram a chegar a empresas que estejam atuando isoladamente, (CAMPOS, 2004).

A quinta e última característica de um APL explorada neste artigo é a inovação. Joseph A. Schumpeter em 1926 observou que as inovações são um dos fatores básicos da competitividade econômica sustentável, associando-se às transformações de longo prazo na economia e na sociedade. Para ele a empresa é considerada o ponto mais importante neste processo que é reforçado pela maior interação através da troca de informações e conhecimentos.

Com isso, é necessário que vários agentes econômicos, políticos e sociais contribuam, pois cada um destes agentes são detentores de diferentes tipos de informações e conhecimentos, que é à base do processo inovativo.

A dinâmica da inovação - base do processo de transformação econômica - depende não só dos recursos destinados para esse fim, mas, sobretudo, do processo de aprendizagem e difusão da tecnologia. Sendo assim, as organizações influenciam e são influenciadas pelos processos de aprendizado, desempenhando papel fundamental na evolução produtiva e inovativa.

É nesse contexto que a dimensão local ganha relevância, pois as interações e os diferentes modos de aprendizado criam diferentes complexos ou aglomerações de capacitações que conjuntamente definem as diferenças específicas entre as regiões.

A capacitação inovativa (criação e absorção) possibilita a introdução de novos produtos, processos, métodos e formatos organizacionais, podendo gerar maior eficiência, aumento da produtividade e da qualidade, redução de custos. Inclui, por exemplo, a otimização de processos de produção, o *design* de produtos ou a diminuição na utilização de materiais, energia e componentes na produção de um bem. Portanto, a inovação é essencial para garantir a competitividade sustentada dos diferentes atores locais, tanto individuais como coletividade.

## 4 RELAÇÕES ENTRE INSTITUIÇÕES, CUSTO DE TRANSAÇÃO E APL

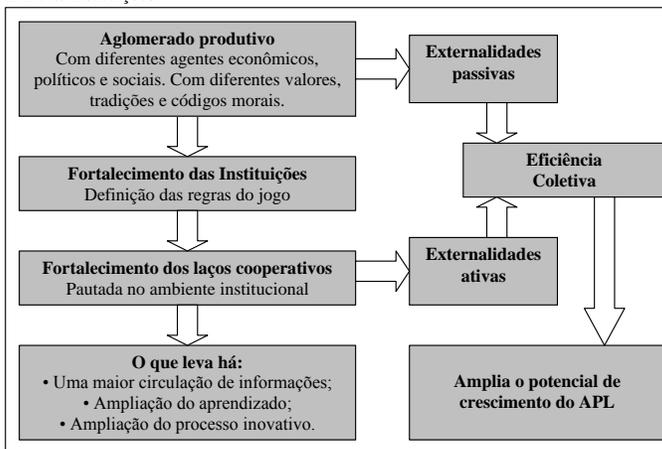
### 4.1 A IMPORTÂNCIA DAS INSTITUIÇÕES PARA OS APLS

Como visto, para North (1990) para que se possa entender o desenvolvimento econômico deve-se observar as causas anteriores às clássicas variáveis do crescimento. Para o autor arcabouço institucional existente estimulam ou inibem as variáveis de crescimento. Ou seja, o crescimento econômico é consequência da forma com que as organizações estão estruturadas.

Este entendimento das causas do crescimento econômico pode ser aplicado em diferentes espaços desde que haja relações sociais. Ou seja, é possível estudar as causas que estimulam ou inibem o crescimento econômico de um APL através desta ótica.

No diagrama a seguir, fica claro a importância das instituições para o desenvolvimento dos APLs ao dar uma maior segurança para as ações conjuntas. Isso proporciona as externalidades ativas que ao ser adicionado às vantagens advindas da própria aglomeração de produtores, ou seja, as externalidades passivas dão origem a um estado de eficiência coletiva que é um dos principais determinantes do desenvolvimento dos APL.

Diagrama 1. APL e as instituições.



Fonte: Elaboração própria.

Como visto um APL é uma aglomeração de agentes econômicos, políticos e sociais que atuam em um mesmo espaço geográfico. E isso faz com que haja uma intensa rede de relacionamento, que nem sempre ocorre de maneira harmoniosa, pois cada agente possui valores, tradições e interesses a serem defendidos.

Contudo, no processo histórico de desenvolvimento de um APL estes valores, tradições e interesses são moldados de forma concomitante. E isso ocorre através da formação de regras formais e principalmente através de regras informais de conduta e punição, que são postas em prática, muitas vezes sem serem percebidas.

Desta forma, a estabilidade econômica e social em um APL é buscada através das instituições que são organizadas em torno de um interesse socialmente reconhecido. Interesses estes que são norteados por relações sociais, culturais e econômicas próprias de cada localidade. O que cria formatos institucionais diferentes.

Ou seja, a intensa rede de relações que pode ser observada em uma aglomeração produtiva cria uma dinâmica institucional própria, o que determina diversas formas de organização das sociedades. E isso impacta diretamente no desenvolvimento dos diferentes agentes.

O fortalecimento institucional faz reforçar os laços de cooperação entre os diversos agentes. Ou seja, a repetição de práticas cotidianas ao longo do tempo, criam arranjos institucionais que moldam a forma de agir dos agentes. De forma, a determinar o grau de cooperação existente naquele espaço organizacional.

Então, o estado de eficiência coletiva onde o conjunto de empresas envolvidas naquela aglomeração de indústria, aproveita ao máximo todas as externalidades possíveis, só ocorre através do fortalecimento das instituições. Pois o desenvolvimento de ações conjuntas só é possível com a intensificação dos laços de confiança e do comprometimento dos agentes locais nas ações cooperação. E isso só ocorre em um ambiente institucional claro, onde as pessoas e organizações possam pautar as suas decisões em um conjunto de regras formais ou informais preferencialmente estabelecida e consolidada.

A intensificação das relações cooperativas também propicia uma maior disseminação do conhecimento através da interação. E este fato leva a ampliação da eficiência produtiva e inovativa das empresas e outras organizações. Esta troca de conhecimento podendo gerar vantagens concorrenciais para as empresas instaladas na localidade. Principalmente se o conhecimento a ser transmitido for associado ao contexto local – conhecimento tácito - o que dificulta o seu acesso por agentes externos a aquele contexto organizacional.

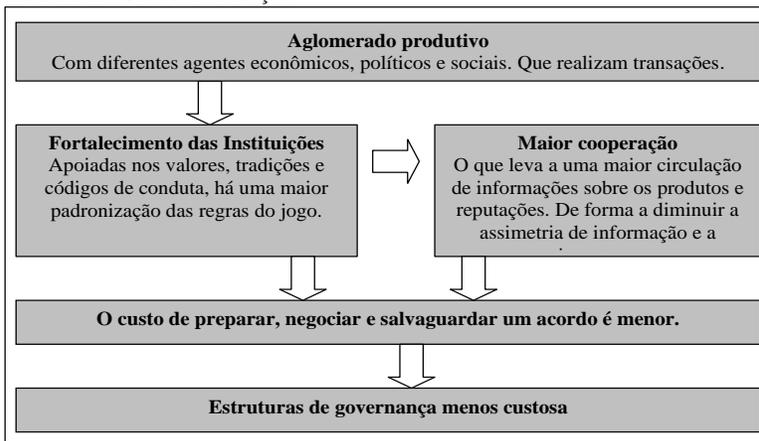
Uma maior troca de informações, conhecimento e a difusão de tecnologias, provoca inevitavelmente uma maior dinamização do processo inovativo, ou seja, a criação de novos produtos ou processos. Que criam diferentes complexos ou aglomerações de capacitações que conjuntamente definem as diferenças específicas entre as regiões.

#### 4.2 A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E OS APLS

Não somente o ato de produzir, mas comprar e vender também acarreta custos. Estes custos são derivados do ambiente institucional onde podem existir assimetrias de informações e incertezas quanto ao futuro que são intensificadas pela complexidade do ambiente econômico e social. Isso faz com haja possibilidade de comportamento oportunista por parte dos agentes.

Ao se tratar dos custos de transações é necessário observar e compreender o ambiente institucional onde estas transações ocorrem. O diagrama abaixo tenta vislumbrar o ambiente institucional de um APL.

**Diagrama 2.** APL e Custos de transação.



Nas aglomerações de produtores a proximidade geográfica leva ao compartilhamento de visões e valores econômicos, sociais e culturais, que são construídos ao longo do tempo, através da interação entre os agentes. Com isso, há um fortalecimento das instituições, promovendo uma padronização e uma maior clareza das regras do jogo. Neste ambiente institucional é propício o fortalecimento das relações de aprendizagem, cooperação e inovação entre os agentes.

À medida que os “laços” de confiança vão sendo construídos há a possibilidade reduzir o comportamento oportunista dos agentes decorrentes de uma maior acesso a informação e uma redução da incerteza inerente ao ambiente institucional. O que faz com que os custos de negociar, redigir e garantir o cumprimento dos contratos sejam menos custosos.

Em um APL as diversas organizações são beneficiadas, entre outros em três aspectos importantes:

- Os agentes podem assimilar as informações relevantes sobre as características do produto na hora de estabelecer as relações comerciais de forma mais justa e clara. Pois, os custos de transação estáticos são menores devido a boa parte das informações relevantes sobre os produtos estão disponíveis, desta forma estes produtos costumam ser transacionados através de estruturas de governança menos custosas;

- O fato dos APLs estar integrado a uma trajetória histórica onde há um processo de desenvolvimento das relações pessoais e comerciais, os custos de transação podem ser reduzidos. Pois, quanto mais freqüente for às relações entre os agentes, menores serão os custos associados à coleta de informação e elaboração de contratos. Os agentes já possuem um histórico de relações de confiança;

- Na hora de garantir o cumprimento do contrato seja ele formalmente legalizado ou verbal, o risco de comportamento oportunista entre as partes é menor. Pois naquele espaço institucional onde as informações circulam de forma dinâmica uma atitude oportunista poderia implicar em represarias como a interrupção das transações futuras, tanto da parte que foi lesada como das demais empresas.

No ambiente institucional de um APL as transações tem como características serem recorrentes, baseadas em contratos que são geralmente informais. Sendo estes estabelecidos através do relacionamento de confiança entre os agentes. Ou seja, se aproximando de uma estrutura de governança via mercado, onde os custos contratuais são pequenos.

Como visto anteriormente algumas transações são realizadas com ativos que podem ser específico, não específico ou misto. De acordo com o tipo de transação são necessárias diferentes formas de estruturas de governança. Geralmente nos APL os ativos possuem um baixo grau de especificidade havendo um número grande de agentes habilitado a participar deste mercado.

Um ativo pode ser considerado de média ou alta especificidade fora do contexto de uma APL. Mas dentro deste formato organizacional, onde existe um grande número de empresas em uma aglomeração que atua em um mesmo setor, este mesmo ativo torna-se não específico na medida em que sempre há a possibilidade de seu uso alternativo não incorre mais em custos irrecuperáveis.

Além disso, mesmo que uma determinada empresa venha a buscar maiores lucros com um comportamento oportunista, dado uma condição de especificidade do ativo. A um ambiente institucional que procura minimizar tais comportamentos através de sanções que podem ser impostas à empresa que queiram abusar desta condição.

Ou seja, mesmo que um ativo seja específico o comportamento potencialmente oportunista dos agentes é minimizado. Exigindo assim, estruturas de governança menos custosa e arquitetada de modo a economizar em custos de transação.

Em suma, em um APL as condições de complexidade do ambiente econômico onde ocorre o processo decisório são mais amenas que em outras localidades, que não estejam inseridas neste contexto. A também os laços de confiança que foram construídos e pautados em experiências e formas de conduta ao longo do tempo. Isso faz com que haja necessidade de estruturas de governança menos custosa como à estrutura de governança via mercado.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste artigo foi mostrar a relevância das instituições para os APL, focando esforços em duas frentes: primeiramente no poder que o ambiente institucional tem de potencializar algumas características que são determinantes para o desenvolvimento e um APL. E em segundo pela possibilidade que este ambiente oferece de minimizar os custos de transação.

Várias pesquisas empíricas demonstram a possibilidade de maior desenvolvimento de localidade onde existem APL. Apontando como fatores determinantes para este desenvolvimento a interação, cooperação e aprendizagem, que possibilita as inovações de produtos, processos, formatos organizacionais e geração de um maior potencial competitivo as empresas que estão inseridas neste contexto.

Este artigo procurou ir além, tentando evidenciar os fatores que propicia o desenvolvimento destas características. Ou seja, procurou-se demonstrar como o ambiente institucional criado através da interação entre diversos agentes com valores e culturas diferentes, pode potencializar as características que comumente são ditas determinantes do desenvolvimento dos APL.

A proximidade geográfica leva a uma maior interdependência, articulação e vínculos entre os agentes. E esta articulação ao longo do tempo possibilita a construção de uma identidade econômica, social e cultural própria para a localidade. O que influencia diretamente no ambiente institucional que são construídas, reinventadas e fortalecidas.

O estabelecimento das regras do jogo baseadas nesta identidade local, fortalecem as relações entre os agentes, que agora traçam o seu modo de agir de acordo com estas regras. Considerando, que há uma maior possibilidade de cooperação entre agentes ou organizações que atuem sob regras de conduta e punição que são compartilhadas entre as partes, tem-se, que as relações cooperativas são fortalecidas.

Logo o estado de eficiência coletiva é alcançado quando o conjunto de empresas envolvidas naquela aglomeração de indústria, aproveita ao máximo todas as externalidades possíveis, através da intensificação dos laços de confiança e do comprometimento com as ações cooperação.

O fortalecimento do ambiente institucional também se reflete na redução do comportamento oportunista, decorrentes da assimetria de informação. Pois os agentes podem assimilar as informações relevantes sobre as características do produto na hora de estabelecer as relações comerciais.

Também, as relações pessoais e comerciais vêm de uma trajetória histórica onde há uma construção de vínculos de confiança. Com isso caso haja necessidade de formalizar contratos, o custo de negociar, redigir e garantir o cumprimento dos contratos é menor.

Logo, ao contrário dos sistemas rígidos de produção, baseados na integração vertical, há uma nova forma de produção, baseada na descentralização, ou seja, as transações são horizontais, através de um sistema de coordenação baseada numa estrutura de governança monos rígidas com a via mercado.

Ou seja, o fortalecimento das instituições faz com que as ações cooperativas e as inter-relações entre os agentes do APL sejam potencializadas. E as relações comerciais sejam firmadas através de contratuais informais baseada no compromisso moral. A redução das formas de transações baseadas via contratos formais implica em redução dos custos de transação.

As aglomerações produtivas que se encontram em um estágio inferior de desenvolvimento estão nesta situação justamente por não terem desenvolvido uma base de regras e leis capazes de estimular atividades de cooperação entre as diferentes organizações.

Um ambiente institucional positivo, comprometido com o desenvolvimento das atividades ali instaladas é possível observar que há uma mudança de comportamento nos empresários locais. As empresas não agem mais isoladamente, estas são agora uma unidade, onde a um contínuo fluxo de troca de informações, transmissão de conhecimentos, criação e disseminação de inovações.

## ABSTRACT

The organizational structure of Locus Productive Arrangement (LPA) provides improved competitiveness of small and medium enterprises generate employment and income. And with that, offers facilities for the promotion of economic growth by further boosting the local economy. The aim of this paper was to show the relevance of the institutions created in the history of formation of a LPA. Seeking to demonstrate how the institutional environment created through the interaction between different actors with different values and cultures, can leverage the features that are often said to influence the development of LPA. The main conclusion is that the state of collective efficiency is achieved when the number of companies involved in that agglomeration of industry, taking full advantage of all possible externalities, by strengthening the bonds of trust and engagement with the cooperation actions. And that only occurs in a path where there is a historical building bond of trust.

**Keywords:** Institutional Economics, Locus Productive Arrangements, Economic Development.

**REFERÊNCIAS**

- BARZEL, Y. Measurement cost and the organization of markets. **Journal of Law and Economics**, Chicago, v. 25, p. 27-48, 2002.
- CAMPOS, A. C.; PAULA, N. M. **O Conceito e organização das firmas nos aglomerados indústrias: uma abordagem neoschumpeteriana**. Anais III Encontro de Economia Paranaense, Londrina, 28 e 29 de outubro de 2004.
- CAMPOS, A. C. **Arranjos produtivos no estado do Paraná: o caso do município de Cianorte**. Doutorado (Doutorado em desenvolvimento econômico). Universidade Federal do Paraná. Mar. 2004.
- COASE, R. H. The Nature of the Firm. In: PUTTERMAN, L.; KROSZNER, R. S. (Ed.), **The Economic Nature of the Firm: a Reader**. New York: Cambridge University Press, 1996. p. 89-104.
- FURQUIM, P. **Nova Economia Institucional: Referencial geral e aplicações para a agricultura**. Disponível em: <<http://www.gepai.dep.ufscar.br>> Acesso em: 12 mar. 2006.
- LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E. **Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais. Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais**. Novembro de 2003. Disponível em: <<http://www.ie.ufjf.br/redesist>>
- KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia Industrial: Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Ed. Campos, 2002.
- MARSHALL, Alfred. **Princípios de Economia: tratado introdutório**. São Paulo: abril cultural, vol. 1, 1982, p. 231-38.
- NEVES, M. F. **Sistema Agroindustrial Citrícola: Um Exemplo de Quase-Integração no Agrobusiness Brasileiro**. Dissertação (Dissertação em economia). São Paulo: FEA/USP, 1995.
- NOGUEIRA, A. C. L.; ZYLBERSZTAJN, D. **Coexistência de arranjos institucionais na avicultura de corte do estado de São Paulo**. PENSA, São Paulo, 1998. [Texto para discussão; série “working paper” 03/22].
- NORTH, D. C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- SCHMITZ, H. **Eficiência coletiva: caminho de crescimento para a indústria de pequeno porte**. Ensaios FEE, Porto Alegre, v. 18, n.2 p. 164-200, 1997.
- SCHUMPETER, J. A. **A teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Nova cultural (Os economistas), 1988.
- VISCONTI, G. R. Arranjos cooperativos e o novo paradigma tecnoeconômico. **Revista do BNDES**. Rio de Janeiro, p. 191-221, v. 2, n. 3, 2001.
- WILLIAMSON, O. E. **The Economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting**. London: The Free Press, Macmillan Publishers, 1985.
- ZYLBERSZTAJN, D.; NOGUEIRA, A. C. L. **Estabilidade e difusão de arranjos verticais de produção: uma contribuição teórica**. PENSA, São Paulo, 1998. [Texto para discussão].

