

Cooperação, eficiência coletiva e competitividade sistêmica

Beky Moron de Macadar*

A crescente complexidade das relações interindustriais que caracteriza a dinâmica econômica contemporânea — especialização flexível, globalização dos mercados, novo paradigma tecnológico baseado nas tecnologias de informação e comunicação, atividades inovativas que aglutinam múltiplas competências — induz à formação de redes de empresas com competências complementares.

Nessa perspectiva, supõe-se que as economias de aglomeração presentes nos Arranjos Produtivos Locais (APLs) e as interações entre os agentes estimulam ações cooperativas que viabilizam o aumento da eficiência produtiva. Isto porque os fatores componentes da escala da produção de uma empresa não necessariamente se encontram dentro da própria empresa e devem ser obtidos de outras empresas ou, inclusive, de outras instituições e organizações dentro e fora do próprio ambiente local. Assim, na configuração do atual paradigma industrial, caracterizado pelas descentralizações organizacional e produtiva, empresas totalmente verticalizadas são cada vez menos frequentes, já que a dependência entre rendimentos crescentes e externalidades (interfirmas e territoriais) aumentou sensivelmente (AMARAL FILHO, 2001).

Cooperação

De acordo com Anderson e Narus (1990), a cooperação interfirmas pode ser definida como a realização de atividades coordenadas, similares ou complementares, desempenhadas por empresas em relacionamentos interdependentes, com o objetivo de obter resultados mútuos ou resultados unilaterais, estes últimos com a

* Bacharel em Ciências Econômicas. Mestre em Economia e Doutora em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Atualmente é pesquisadora na Fundação de Economia e Estatística (FEE).

CONCEIÇÃO, C. S.; FEIX, R. D. (Org.). *Elementos conceituais e referências teóricas para o estudo de Aglomerações Produtivas Locais*. Porto Alegre: FEE, 2014.

expectativa de reciprocidade futura. Para os autores, a confiança entre as firmas é fundamental. Diante da existência da confiança, as firmas percebem que esforços conjuntos e coordenados levam a resultados que excedem aquilo que cada empresa obteria isoladamente. Assim sendo, no contexto de uma parceria caracterizada pela confiança, as empresas estariam dispostas a adiar a percepção dos resultados em prol do sucesso da ação cooperativa.

Em Arranjos e Sistemas Produtivos Locais, as ações cooperativas, frequentemente, assumem as seguintes configurações: (a) troca de informações produtivas, tecnológicas e de mercado (com clientes, fornecedores, concorrentes e outros); (b) interação de empresas e outras organizações por meio de programas de treinamento, eventos, cursos; (c) realização de projetos em conjunto, como melhoria de produtos e processos, pesquisa e desenvolvimento (P&D) entre empresas e entre organizações.

Schmitz (1997) classifica a ação conjunta em dois tipos: a cooperação bilateral, que ocorre entre duas empresas individuais (por exemplo, compartilhando equipamento ou desenvolvendo novos produtos), por um lado e, por outro, a cooperação multilateral, em que grupos de empresas atuam de forma conjunta, em associações comerciais, na compra de materiais, em consórcios de exportação, na contratação de serviços especializados, nas cooperativas de crédito ou em atividades do gênero. Também é possível diferenciar a cooperação horizontal, entre concorrentes, e a cooperação vertical, ao longo da cadeia de suprimentos, conforme pode ser apreciado no Quadro 1.

Quadro 1

Formas de ação conjunta em *clusters*

TIPOS	BILATERAL	MULTILATERAL
HORIZONTAL	Compartilhamento de equipamentos	Associações setoriais
VERTICAL	Desenvolvimento conjunto de componentes por produtores e usuários	Alianças ao longo da cadeia de valor

FONTE: Schmitz (1997).

NOTA: O termo *cluster* é usado por Porter (1998) para se referir às aglomerações produtivas num determinado território.

Para Gummesson (1999), a cooperação pode coexistir com a competição. Em situações em que há pouca competição e pouca cooperação entre duas ou mais empresas, sempre existe um espaço para ampliar a cooperação. Graus de competição baixos proporcionam o substrato para relacionamentos harmônicos e de longo prazo. No entanto, os relacionamentos também podem prosperar em situações em que prevalecem elevados graus de competição. Porém, se a cooperação é insignificante e predomina a competição, a parceria pode ser inviável ou de difícil concretização.

Porter (1998) salienta que o fato de as firmas serem observadas pelos rivais locais aumenta a pressão competitiva dentro de um *cluster*. A proximidade geográfica facilita a comparação do desempenho de cada firma, pois, além de as atividades serem semelhantes, os custos da mão de obra e o acesso ao mercado local, dentre outros fatores, não diferem. A pressão competitiva, por sua vez, pode induzir a um comportamento inovativo das empresas, ao quererem diferenciar-se das rivais, favorecendo, assim, o sucesso e a longevidade do *cluster*.

Por se tratar de um meio concorrencial, Porter (1998) considera que o tipo de cooperação predominante é o vertical, entre empresas de indústrias relacionadas ou com as instituições locais. Para o autor, a coexistência da competição e da cooperação é possível, porque envolve dimensões e atores diferentes.

Nessa mesma linha, Costa e Costa (2007) consideram que a cooperação tem a vantagem de contribuir para o aumento das economias de escala, reduzir riscos e custos de transação, facilitar o fluxo de recursos e manter ou aumentar a capacidade inovativa no interior do aglomerado. Do mesmo modo, a competição proporciona dinamismo ao aglomerado, fortalecendo a competitividade das empresas, ao introduzir novas e melhores práticas produtivas.

Do ponto de vista da abordagem do capital social, Erber (2008) enfatiza a importância de outros mecanismos além do mercado, tais como normas sociais de reciprocidade e confiança para a geração da cooperação. As convenções de comportamento estabelecidas entre os membros da comunidade local podem garantir a continuidade da cooperação, e a ação coletiva pode chegar a apresentar efeitos cumulativos e diferidos ao longo do tempo. A abrangência, a

intensidade e a duração temporal dessa força coletiva vão depender das características do contexto institucional.

Eficiência coletiva

Conforme destacado nos artigos anteriores desta publicação, já em 1890, Marshall reconheceu a importância das economias externas nos distritos industriais, ao ressaltar a redução de custos para os produtores aglomerados decorrentes da concentração de trabalhadores especializados e com habilidades específicas ao sistema local, a presença de um conjunto de fornecedores de insumos e de serviços relacionados e a rápida difusão de novos conhecimentos, habilidades e informações (MARSHALL, 1982).

Schmitz (1997), no entanto, chama atenção para o fato de que as economias externas marshallianas não são suficientes para explicar o desenvolvimento dessas aglomerações. Além das economias externas incidentais, ou seja, não intencionais, frequentemente há uma perseguição consciente da ação coletiva. Ao salientar a importância da existência dos efeitos incidentais e dos deliberados para o desenvolvimento das aglomerações, Schmitz (1997) cunhou o termo **eficiência coletiva**, definida como a vantagem competitiva derivada de economias externas e da ação conjunta. Enquanto as economias externas proporcionam uma eficiência de caráter passivo, a ação conjunta permite atingir uma eficiência de caráter ativo e melhorar o posicionamento competitivo.

Apesar de que compartilhar recursos nos APLs seja considerada uma forma de melhorar o desempenho econômico das firmas e de que esse fato tenha sido comprovado empiricamente por diversos exemplos históricos e contemporâneos, isso vai depender da configuração organizacional dos recursos, pois nem todas as aglomerações de empresas progredem economicamente. Existem exemplos de aglomerações que declinaram porque não souberam ajustar-se às mudanças no ambiente econômico externo, ou seja, ficaram trancadas (*locked in*) em algum tipo específico de configuração organizacional de recursos, sem poder criar as condições para se adaptarem a uma nova configuração (MATHEWS, 2002).

Analisando o relato de Schmitz (2005) sobre trabalhos empíricos em quatro aglomerados locais de diversos países, Erber (2008) destaca alguns dos resultados: as empresas que aumentaram a cooperação obtiveram os maiores ganhos de desempenho, entretanto, a cooperação tendia a ser seletiva, isto é, não abrangente, e alguns tipos de cooperação aumentaram mais do que outros. Por exemplo, a cooperação vertical bilateral era elevada, mas a horizontal bilateral era fraca, e a cooperação multilateral diferia entre aglomerados. Por tudo isso, Erber (2008) conclui que as evidências tendem a apontar uma importância crescente da interdependência mediada pelo mercado, uma redução das externalidades em APLs e formatos institucionais de tipo mercantil, em que o peso econômico dos atores se revela na estrutura hierárquica das aglomerações.

Competitividade sistêmica

Na literatura de arranjos e sistemas de produção e de inovação, a ênfase é voltada para o processo de aprendizado como forma de obter o aumento da competitividade das empresas. Portanto, dentro de uma visão dinâmica, a competitividade é compreendida como a capacidade das organizações de formularem e implementarem estratégias concorrenciais que lhes permitam preservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado. Nessa perspectiva, a busca por maior competitividade torna-se dependente da criação e da renovação das vantagens competitivas associadas ao aprendizado, à qualidade e à produtividade dos recursos humanos e à capacitação produtiva e inovadora das empresas (CASSIOLATO; SZAPIRO, 2002, p. 8). No entanto, dentro de uma perspectiva sistêmica, a competitividade deve ser entendida não apenas no nível da firma, mas no de uma unidade que compreenda o aglomerado de firmas e instituições espacialmente concentradas. Tal perspectiva revela que o processo inovativo passa a depender, cada vez mais, da interação entre os agentes, as instituições, as organizações, etc. e, portanto, tem natureza explicitamente social. Nessa concepção, a interação entre os diferentes agentes é considerada importante fonte geradora de vantagens

competitivas; e a inovação, a fonte básica dos processos de competitividade.

A dimensão organizacional opera em diferentes níveis e, na chamada visão baseada em recursos, é fundamental para lidar com a questão da coordenação. Alguns dos recursos possuídos pela firma e que trazem sinergias para suas atividades permitem estabelecer conexões com outras firmas e criar novas sinergias. Dessa forma, quando um grupo de empresas se conecta com outro grupo de empresas, podem surgir novas sinergias que habilitam essas empresas a terem um desempenho superior (MATHEWS, 2002).

Na mesma linha, Grassi (2006) refere que, no enfoque das “capacitações dinâmicas” da firma, a cooperação interfirmas é uma estratégia importante na busca de inovações. Segundo o autor, “[...] as capacitações dinâmicas são o subconjunto das competências/capacidades que permitem à firma criar novos produtos e processos, e responder a circunstâncias de mercados em mudança” (GRASSI, 2006, p. 616-617), e a cooperação interfirmas é vista como uma forma de desenvolver competências e/ou capacidades complementares e uma oportunidade de aprendizado conjunto.

No enfoque das capacitações dinâmicas, no tema da cooperação interfirmas, há convergência quanto à importância do aprendizado e da inovação, mas divergências no tratamento dos mecanismos relativos à coordenação, particularmente no que se refere à obtenção de vantagens competitivas por meio de economias de custos de transação. Grassi (2006) salienta a superioridade da abordagem de Teece-Pisano, por tratar a cooperação como uma estratégia subordinada ao processo de concorrência capitalista e por incorporar questões relacionadas à economia de custos de transação. A cooperação em arranjos cooperativos é vista como uma forma de governança em busca da competitividade, mas que depende do regime de apropriabilidade e da presença de ativos complementares, fatores que influenciam as decisões das empresas de cooperar ou não, pois estão relacionados aos possíveis ganhos da inovação.

Numa perspectiva evolucionária, é possível considerar um APL como um conjunto de ativos estruturado por rotinas e estratégias, que, para configurar uma vantagem competitiva, deve passar pelo teste do mercado. Contudo, além da importância relativa do conjunto de ativos,

outros fatores, como as dimensões setorial e territorial do APL, influenciam sua dinâmica. O atributo do produto característico do aglomerado e o tipo de competição estabelecido nos mercados de atuação das empresas também influenciam o tipo de cooperação que se estabelece entre os agentes. Nos casos em que os fatores de competitividade estão disponíveis no mercado ou podem ser obtidos através do próprio esforço, a atuação da empresa tende a ser individual. Já nos casos em que a atuação da empresa isoladamente é insuficiente para alcançar a competitividade, a ação conjunta para superar as restrições pode ser observada com maior frequência. Conseqüentemente, é importante salientar que:

Ações que requeiram envolvimento cooperativo, mas que não resultem diretamente no fortalecimento da posição no mercado no atributo em que se concorre têm poucas chances de sucesso, a menos que ocorra consenso entre os agentes de que pressões competitivas externas indiquem um ajuste em direção à capacitação em um novo fator de competitividade (COSTA; COSTA, 2007, p. 59).

Do mesmo modo, os mecanismos institucionais de governança são fundamentais para a geração e a apropriação de vantagens competitivas. Quanto mais hierárquica for a governança do arranjo, mais a ação conjunta é determinada por um ou poucos agentes. Se os outros participantes do arranjo não possuem ativos fortemente ligados ao território, a tendência é que suas rendas sejam comprimidas em favor dos agentes hegemônicos. Assim, a governança entre agentes com poder desigual não exclui a ação conjunta, mas redistribui os benefícios dela decorrentes (ERBER, 2008).

Outro aspecto a considerar são a heterogeneidade das firmas que compõem os APLs e o seu nível cognitivo. Empresas com capacidades de aprendizagem e de inovação semelhantes tendem a interagir entre si, favorecendo o desenvolvimento de novos produtos e processos, enquanto aquelas com diferentes níveis cognitivos e diferentes objetivos podem não estar dispostas a interagir. Assim, a análise das interações e trocas interfirmas deve levar em conta não apenas a proximidade geográfica, mas também a proximidade relacional ou organizacional (RUFFONI; SUZIGAN, 2012). Além disso, as fontes de conhecimento externas ao aglomerado podem ser tão importantes

quanto as fontes internas como forma de reduzir o risco de existência de *lock-in*, ou seja, de trancamento em lógicas obsoletas.

Os APLs, seja por suas características territoriais e setoriais, seja pelo peso que neles têm as pequenas e médias empresas (PMEs), têm sido alvo frequente de políticas públicas de fomento que visam gerar ativos de uso coletivo pelos participantes do arranjo, principalmente pelas PMEs, dado que essas enfrentam dificuldades para alavancar seu desenvolvimento pelos mecanismos de mercado. Entretanto é importante salientar que é pouco eficaz criar instituições ou instrumentos de apoio, sem que as empresas locais tenham uma “massa crítica” de ativos que possam ser utilizados para aproveitar os ativos disponibilizados com um mínimo de eficiência. Trata-se de aqueles ativos que integram o capital econômico (por exemplo, a capacidade organizacional) e também o capital social da aglomeração, tal como o nível de confiança existente entre as empresas locais (ERBER, 2008).

Referências

AMARAL FILHO, J. A endogeneização no desenvolvimento econômico regional e local. **Planejamento e Políticas Públicas**, Brasília, n. 23, p. 261-286, jun. 2001.

ANDERSON, J. C.; NARUS, J. A. A model of distributor firm and manufacturer firm working partnerships. **Journal of Marketing**, Chicago, v. 54, v. 1, p. 42-58, Jan. 1990.

CASSIOLATO, J. E.; SZAPIRO, M. Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais no Brasil. In: LASTRES, H. M. M. et al. **Proposição de políticas para a promoção de Sistemas Produtivos Locais de micro, pequenas e médias empresas**. Rio de Janeiro: UFRJ, 2002.

COSTA, A. B.; COSTA, B. M. da. Cooperação e capital social em Arranjos Produtivos Locais. **Revista de Desenvolvimento Econômico**, Salvador, v. 9, n. 15, p. 51-60, jan. 2007.

ERBER, F. S. Eficiência coletiva em Arranjos Produtivos Locais industriais: comentando o conceito. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 18, n. 1, p. 11-32, jan./abr. 2008.

GRASSI, R. A. Capacitações dinâmicas, coordenação e cooperação interfirmas: as visões Freeman-Lundvall e Teece-Pisano. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 36, n. 3, p. 611-635, jul./set. 2006.

GUMMESSON, E. **Total relationship marketing**: rethinking marketing management: from 4Ps to 30Rs. Oxford: Butterworth Heinemann, 1999.

MARSHALL, A. **Princípios de Economia**: tratado introdutório. São Paulo: Abril Cultural, 1982. 2v. (Coleção os Economistas).

MATHEWS, J. A. A resource-based view of Schumpeterian economic dynamics. **Journal of Evolutionary Economics**, Heidelberg, v. 12, n. 106, p. 29-54, 2002.

PORTER, M. Clusters and the new economics of competition. **Harvard Business Review**, Boston, v. 76, n. 6, p. 77-90, 1998.

RUFFONI, J.; SUZIGAN, W. Influência da proximidade geográfica na dinâmica inovativa de firmas localizadas em Sistemas Locais de Inovação. **Economia**, Niterói, v. 13, n. 1, p. 35-66, 2012.

SCHMITZ, H. Aglomerações produtivas locais e cadeias de valor: como a organização das empresas influencia o aprimoramento produtivo. In: LASTRES, H.; CASSIOLATO, J. E.; ARROIO, A. (Comp.). **Conhecimento, sistemas de inovação e desenvolvimento**. Rio de Janeiro: UFRJ: Contraponto, 2005.

SCHMITZ, H. **Collective efficiency and increasing returns**. Brighton: University of Sussex, 1997. (IDS Working Paper, 50).

N. do E.: Revisão bibliográfica: Kátia Midori Hiwatashi

Revisão de Língua Portuguesa: Elen Jane Medeiros Azambuja

CONCEIÇÃO, C. S.; FEIX, R. D. (Org.). **Elementos conceituais e referências teóricas para o estudo de Aglomerações Produtivas Locais**. Porto Alegre: FEE, 2014.