

Cooperação entre firmas localizadas em arranjos produtivos locais (APLs): um estudo nas empresas do vestuário de Londrina (PR)

Marco Aurélio Arbex (PPA-UEL/UEM) – marcoarbex@gmail.com

Márcia Regina Gabardo da Câmara (UEL) – mgabardo@sercomtel.com.br

Luis Gustavo Antônio de Souza (UEL) – luizgustavosouza@uol.com.br

Resumo

Aglomeraciones localizadas (APLs) têm sido considerados instrumentos de desenvolvimento regional, sendo a cooperação entre firmas e outros agentes um dos elementos que contribuem para o seu sucesso. O trabalho discute a existência um APL da cadeia têxtil-vestuário na Região Metropolitana de Londrina, dando atenção especial à questão da cooperação. Para a identificação da aglomeração, foi utilizada a base de dados da RAIS, incluindo o cálculo do quociente locacional. Para avaliar seu grau de desenvolvimento, buscou-se informações sobre o ambiente local, e foi aplicado um questionário com 40 empresas do setor do vestuário no município de Londrina. Constatou-se que há uma aglomeração do setor no local, e que o ambiente é desenvolvido. Porém, os elos entre as empresas e demais agentes são incipientes, dificultando a cooperação e a disseminação de conhecimentos e inovações. Conclui-se que a região possui uma aglomeração informal, com potencial para se tornar um APL organizado.

Palavras-chave: Arranjo Produtivo Local, Confiança, Cooperação

1 INTRODUÇÃO

As aglomerações localizadas de empresas (ou arranjos produtivos locais) são arranjos compostos por empresas de um mesmo setor (ou de setores correlatos), com ligações verticais, horizontais e multilaterais, e que desenvolvem alguma ação coordenada para a consecução de objetivos. O interesse pelo estudo de aglomerações geográficas de empresas tem se intensificado nas últimas décadas, tanto em países desenvolvidos quanto naqueles em desenvolvimento, como o Brasil. Embora no final do século XIX, Marshall (1982) já chamara a atenção para potenciais vantagens que as empresas podem obter ao localizarem-se próximas umas das outras (as chamadas economias de aglomeração), o tema ganhou novo fôlego a partir das experiências norte-americanas e italianas, uma vez que as aglomerações de empresas lá localizadas tornaram-se exemplo de desenvolvimento local para o restante do mundo. A discussão a respeito das aglomerações produtivas é realizada no momento em que o sistema produtivo mundial passa por profundas e importantes transformações (CASSIOLATO E LASTRES, 2001). A promessa da globalização “homogeneizadora do espaço econômico e generalizadora dos benefícios sociais” passa a ser contestada (DINIZ, 2001 : 6); empresas (e mesmo países) passam a se unir numa espécie de *associativismo competitivo*, onde a cooperação e competição são balanceadas em busca de competitividade e desenvolvimento (TIRONI, 2001). O desenvolvimento de

aglomerações locais não é endógeno, mas sistêmico, pois depende de diversos agentes externos às empresas para sua consolidação, inclusive de fatores relacionados à trajetória histórica local.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 Confiança, ambiente institucional e imersão social

Para Humphrey e Schmitz (1998), a questão da confiança tem posição de destaque no debate sobre desempenho econômico de empresas, tanto em países desenvolvidos como em desenvolvimento (sendo que nestes últimos as discussões iniciaram-se em meados da década de 1990). Alter e Hage (1993) também enfatizam o papel da confiança, sugerindo que o desenvolvimento desta é facilitado em comunidades locais, pelo fato de haver uma identidade cultural local potencial, o que facilita a troca de informações, como sugerido por Lawson (1999). A confiança entre os agentes locais nasce da interatividade e das transações praticadas diariamente entre as firmas (que incluem relações de cooperação e competitividade) e entre tais firmas e os agentes locais (CNI, 1998). O documento da CNI ainda mostra que, existindo tais relações, “consolida-se a representatividade dos interesses locais perante os agentes institucionais da esfera estadual e federal, e (...) dinamizam-se as relações entre as empresas locais”. (CNI, 1998 : 12).

Tironi (2001) cita dois fatores culturais presentes nos empresários brasileiros que são potenciais fatores inibidores de relações de confiança entre empresas: i) apego à formalização das relações contratuais, fato que segundo o autor, reduz a agilidade na tomada de decisões das empresas e eleva os custos de transação; e ii) estrutura sindical patronal, cuja constituição horizontal (setores da indústria) propicia uma visão fragmentada ao empresário, ou seja, ele não percebe que faz parte de uma cadeia integrada de valor.

Humphrey e Schmitz (1998) sugerem que, uma vez que a dependência mútua é grande numa aglomeração, a exposição ao oportunismo (falta de sinceridade ou honestidade, de acordo com Williamson, 1991). também é alta. Assim, para os autores, o que leva os empresários a correrem risco cooperando é a imersão (*embeddedness*) das empresas nas comunidades locais e os enlaces sócio-culturais que facilitam a confiança. Santos et. alii (2002 : 9) também ressaltam a importância da “imersão social” das empresas no ambiente local como fator facilitador de interações coletivas. Os autores ressaltam que a noção de “imersão social” não significa precedência do ambiente sobre as aglomerações, mas sim, uma interdependência entre ambos; ou seja, “o ambiente local é criado e recriado através das relações interpessoais e inter-firmas”. Esta imersão social denota um conjunto de elementos e relacionamentos, representado por vínculos entre firmas, clientes, instituições de pesquisa, sistema educacional e demais autoridades locais que interagem de forma cooperativa, gerando e compartilhando conhecimento e assim criando inovações.

Santos et. alii (2002) mostram que para existir cooperação (e confiança) entre firmas numa aglomeração, é necessário não somente a proximidade física, mas também a proximidade cognitiva. A soma destes dois aspectos é ilustrada no conceito de “capital social”. Hansen (2003 : 17) complementa afirmando que empresas participantes de uma aglomeração “estão conectadas por uma série de ligações e redes sociais, institucionais, culturais e técnicas que conduzem à criação de capital social. Esta noção de capital social local é uma extensão das noções de capital humano, de infra-estruturas, de instituições ou de capital físico”.

Albagli e Brito (2003) observam que a proximidade geográfica de empresas favorece a troca de informações, a semelhança de aspectos culturais e psicológicos entre as pessoas, a frequência de contatos sociais e a cooperação, a capacidade inovativa, a mobilidade e a flexibilidade. O ambiente institucional propicia o desenvolvimento de aglomerações (e regiões) e envolve não somente a existência de firmas similares e correlatas, fornecedores, mão-de-obra qualificada e instituições de apoio, mas também a interação entre todos estes agentes, via cooperação e confiança mútua.

A importância do ambiente e das relações sociais numa aglomeração é ilustrada por Brown e Duquid (2002) quando se referem ao Vale do Silício, nos Estados Unidos, que persiste como uma região densamente interconectada, apesar do alcance global de suas empresas e de sua natureza altamente tecnológica. Para os autores, isso acontece devido à característica do conhecimento inovativo daquele local, que flui mais em redes sociais (*social networks*) do que digitais (*digital networks*). Humphrey e Schmitz (1998) destacam as redes sociais citadas nos estudos dos distritos industriais italianos, que enfatizam a imersão (*embeddedness*) das empresas nas comunidades e os laços sócio-culturais que facilitam a confiança.

Cassiolato et. alli (2000) mostram que, em geral, os estudos realizados em aglomerações no Brasil, notaram pouca cooperação ou ligações entre firmas, apropriação apenas de externalidades passivas (como mão-de-obra disponível), inexistência ou baixo desenvolvimento de instituições locais.

2.2 Cooperação e competição em aglomerações

O conceito de eficiência coletiva enuncia que as vantagens aglomerativas (marshallianas), associadas a ação conjunta entre as empresas envolvidas, podem contribuir para aumentar a competitividade de todas as firmas aglomeradas (SCHMITZ, 1997). Tal conceito não exclui o caráter de competitividade entre firmas locais, fator considerado necessário ao desenvolvimento de uma aglomeração. Porter (1999) sugere que a rivalidade local gera uma pressão por aumento de produtividade, o que gera redução de custos e busca por inovações, além do fato de que há em âmbito local, uma competição pessoal, além daquela exclusivamente técnica.

Segundo Porter (2000), o conceito de competição é dinâmico, e repousa na inovação e na busca por diferenciais estratégicos. O desenvolvimento de elos de ligação com consumidores, fornecedores e outras instituições são importantes não apenas para a busca da eficiência, mas também para aumentar a capacidade inovativa. Assim, o papel da cooperação entre agentes locais tem particular relevância no desenvolvimento de vantagens competitivas e de inovações – fatores essenciais para a dinâmica competitiva das empresas. A relação entre competição e cooperação também é destacada por Tironi (2001) ao sugerir o termo “associativismo competitivo”, que ilustra a busca de empresas organizadas em rede por vantagens competitivas. Tal processo adquire maior “potencialidade, consistência e visibilidade” quando se tratam de aglomerações de empresas próximas geograficamente, pertencentes a um ou mais setores em que os produtos ou processos estejam relacionados.(TIRONI, 2001:323). O autor sugere que um agrupamento de empresas pode mostrar-se muito competitivo em relação às empresas de fora da aglomeração desde que haja competição interna (o que gera a busca constante por melhorias de produtos e processos) e ao mesmo tempo a cooperação entre estas para enfrentar a competição externa, configurando o chamado associativismo competitivo.

Schmitz (2000) cita quatro pesquisas realizadas em quatro diferentes aglomerações, com contextos diversos, porém com preocupações em comum: necessidade de aumentar a qualidade, a flexibilidade e a velocidade de tomada de decisão. Uma conclusão foi comum aos quatro estudos: empresas que apresentaram maior grau de cooperação apresentaram incremento em sua *performance* e competitividade.

Brito (2000) nota que a possibilidade de firmas obterem externalidades em aglomerações gera estímulo para coordenação *ex-ante* das relações entre estas, sendo que os ganhos oriundos destas relações são confirmados pela redução de custo, minimização de riscos e aumento da eficiência por meio das economias de escala. Beije (1991) *apud* Britto (2004 : 3) apresenta quatro motivos básicos que levam as empresas a cooperarem entre si: i) a redução da incerteza; ii) o controle sobre mercados potencialmente promissores; iii) a redução e racionalização dos dispêndios em P&D; e iv) a geração de lucros que não poderiam ser obtidos de forma independente.

Camagni (1993) *apud* Britto (2004 : 3) identifica possíveis ganhos decorrentes de práticas cooperativas: i) sinergias e economias de escala nas atividades de produção, *marketing* e Pesquisa e Desenvolvimento (P&D); ii) economias de escopo e reforço da diferenciação de produto; iii) ganhos de fertilização cruzada entre as competências dos agentes, associadas ao desenvolvimento de complementaridades tecnológicas; iv) fortalecimento da capacidade para reagir proativamente a choques externos; v) consolidação de tipos específicos de barreiras à entrada (associadas a padrões proprietários, por exemplo); e vi) o controle mais estreito sobre ativos e competências necessários à viabilização do processo de inovação.

Segundo Albagli e Brito (2003), a cooperação pode ocorrer: i) por meio de troca de informações produtivas, tecnológicas e mercadológicas, seja com clientes, fornecedores ou concorrentes; ii) pela interação entre empresas e outras instituições, através de programas comuns de treinamento, compras conjuntas de insumos ou realização de eventos em geral; e iii) integração de competências entre as empresas e entre empresas e outras instituições, através de ações de melhoria de produtos e processos ou atividades de pesquisa e desenvolvimento.

Schmitz (1997) mostra que a cooperação entre firmas pode ser tanto bilateral quanto multilateral, e tanto horizontal quanto vertical. A cooperação bilateral horizontal ocorre quando duas ou mais empresas concorrentes desenvolvem algum trabalho conjunto, de natureza produtiva ou não; a cooperação bilateral vertical ocorre quando uma empresa e seus fornecedores/clientes cooperam para melhoria de algum fator relacionado a alguma etapa da cadeia produtiva, tanto a montante quanto a jusante; a cooperação multilateral horizontal ocorre quando as empresas de uma aglomeração, que produzem produtos similares, se unem em associações cooperativas; e a cooperação multilateral vertical ocorre quando setores que pertencem a mesma cadeia produtiva se unem para desenvolvimento de algum trabalho conjunto. Nos quatro estudos citados por Schmitz (2000), houve predominância do tipo de cooperação bilateral vertical, e baixo nível de cooperação bilateral horizontal. A cooperação multilateral apresentou grande variação entre os estudos.

Embora à primeira vista possa parecer contraditório o fato de firmas que competem entre si cooperarem, Schmitz (1997) mostra que no relacionamento horizontal inter-firmas, a competição não exclui a ação conjunta em fases pré-competitivas, como no desenvolvimento da infra-estrutura, treinamento de funcionários e provisão de serviços em geral. Segundo Amato Neto (2000), as principais razões que induzem ao incremento das relações de cooperação empresarial são: a) combinar competências e utilizar *know-how* de outras empresas; b) dividir ônus da realização de pesquisas tecnológicas; c) partilhar riscos e custos

de novas oportunidades; d) oferecer linha de produtos melhor e mais diversificada; e) exercer maior pressão no mercado; f) compartilhar recursos subutilizados; g) fortalecer poder de compra com fornecedores e de venda para consumidores; e h) fortalecer empresas para que possam atuar em mercados internacionais.

Estudo de Dadalto (2001), em uma aglomeração de indústrias do vestuário na cidade de Colatina, mostra que existe uma forte identidade sócio-cultural entre os empresários do setor e, portanto, uma forte relação de cooperação e de reciprocidade, com base na confiança mútua. No entanto, no momento da comercialização propriamente dito, observa-se uma rivalidade intensa entre as firmas. Tal relação de cooperação propicia a presença de eficiência coletiva naquela aglomeração ao gerar “um ambiente industrial propício à inovação gerencial, tecnológica e mercadológica que ocorre via intensa transferência de informação entre funcionário e empresário, entre contratante e subcontratados e entre empresários” (DADALTO, 2001 : 10).

Estudo de Motta (2001) na aglomeração calçadista da cidade de Franca (SP) mostrou que os problemas de qualidade, preço e prazo de entrega – fatores apontados pelos empresários – poderiam ser minimizados, caso tais empresas desenvolvessem trabalhos cooperativos com as outras empresas da cadeia, uma vez que todas se encontram na citada aglomeração. Segundo a autora, não há grande comprometimento e envolvimento entre as empresas do setor, dificultando a prática de relações de cooperação.

Estudos realizados nos distritos industriais da Terceira Itália mostraram que a inserção das empresas aglomeradas (a maioria de pequeno porte) em melhores patamares de desempenho e competitividade deu-se em um ambiente que mesclava competição e cooperação entre firmas. Garcez (2000 : 354) mostra que a experiência italiana tornou-se referência como um modelo de desenvolvimento industrial, “no qual a emergência de ligações e cooperação entre pequenas e médias empresas (PME’s) leva a economias de escala e de escopo”.

Santos et alii. (2004) também citam a experiência italiana como referência e sugerem que relações multilaterais de cooperação (como observado no caso italiano) geralmente envolvem pequenas e médias empresas com importante participação em alguma etapa da cadeia produtiva. Os autores também mostram que este tipo de cooperação tende a funcionar melhor na presença de três fatores: i) proximidade entre empresas; ii) alto nível de confiança; e iii) senso de comunidade.

Britto (2004 : 2-3) identifica três impactos básicos da consolidação de práticas cooperativas:

- a) Dupla dimensão do processo: a cooperação constitui, simultaneamente, um instrumento eficaz de processamento de informações e uma alternativa importante para viabilizar a aglutinação de competências complementares;
- b) Importância da cooperação como instrumento, que facilita à empresa enfrentar turbulências ambientais, e melhor identificar e explorar novas oportunidades tecnológicas; e
- c) Dimensão intertemporal do processo de cooperação, conferindo-lhe um caráter “*path dependent*”. A continuidade da cooperação ao longo do tempo facilita a comunicação entre os agentes, permitindo a integração das respectivas competências, a consolidação de princípios de “confiança mútua” e maior sincronização das ações e estratégias adotadas por estes agentes.

3 METODOLOGIA

A pesquisa caracteriza-se como descritiva, exploratória e envolve o levantamento de informações primárias (VERGARA, 2004). Após a revisão de literatura identificaram-se os conceitos e categorias fundamentais para a elaboração de ma questionário que permitiria coletar as informações e realizar a análise da aglomeração têxtil na cidade de Londrina. Foram pesquisadas 40 empresas do setor de confecções de artigos vestuário e acessórios do município de Londrina em abril e maio de 2005, de acordo com o cadastro do SIVEPAR (Sindicato Intermunicipal de Indústrias do Vestuário do Paraná).

A escolha do município justifica-se porque, em pesquisa anterior, o IPARDES (2003) identificou a micro-região Londrina-Cambé como importante aglomeração do setor do vestuário no Paraná. Embora tenha havido esse mapeamento prévio, não houve uma pesquisa *in loco* para estudo mais detalhado do contexto e das inter-relações entre as empresas da aglomeração, como propõe Suzigan (2001). Este estudo busca iniciar tais estudos, a partir do município de Londrina, o mais importante economicamente entre os 20 que compõem a região Londrina-Cambé.

O primeiro passo nos procedimentos metodológicos foi calcular um índice de especialização produtiva chamado de quociente locacional (QL), para o setor do vestuário no município de Londrina. Quando o resultado do cálculo do QL for maior que um ($QL > 1$), pode-se afirmar que há especialização produtiva de determinado setor em determinada localidade. A fórmula do QL, como proposto pelo IEDI (2002), encontra-se abaixo:

$$QL = \frac{\text{empregos no setor } i \text{ no município } j}{\text{empregos no setor } i \text{ na região } k} \div \frac{\text{Total de empregos no município } j}{\text{total de empregos na região } k}$$

Onde:

Setor i= Confecção de artigos do vestuário e acessórios (CNAE/1995- 4 dígitos – divisão 18)

Município j= Londrina

Região k= Estado do Paraná

A divisão 18 do CNAE engloba: Classe 1811: confecção de roupas íntimas, blusas, camisas e semelhantes; classe 1812: confecção de outras peças do vestuário (exceto roupas íntimas, blusas, camisas e semelhantes); classe 1813: confecção de roupas profissionais; classe 1821: fabricação de acessórios do vestuário; classe 1822: fabricação de acessórios para segurança industrial pessoal.

O QL é calculado a partir da base de dados da RAIS (Relação Anual de Informações Sociais) do MTE (Ministério do Trabalho e do Emprego), principal base de dados utilizada por diversos autores para trabalhos envolvendo arranjos produtivos locais.

Além do QL, IEDI (2002) mostra que outras informações devem ser levantadas neste estágio de identificação prévia da aglomeração, uma vez que o QL pode ser inadequado quando usado isoladamente pelos seguintes motivos: a) uma região com baixo desenvolvimento industrial pode apresentar alto QL, pela simples presença de uma unidade produtiva; b) o QL apresenta dificuldade em identificar especialização em regiões com estruturas industriais muito

diversificadas. Assim, além do índice de especialização, a base de dados da RAIS possibilitou a obtenção de dados sobre: i) número de empregados do setor em estudo na localidade; ii) número de estabelecimentos do setor em estudo na localidade; iii) QL de outras etapas da CTC (cadeia têxtil e confecções) em Londrina. Estes indicadores complementares, também utilizados em outros estudos (IEDI, 2002; CAMPOS, 2004), serviram como auxílio ao QL na identificação da aglomeração de indústrias do vestuário em Londrina.

A coleta de dados *in loco* foi realizada através da aplicação de questionário com os respondentes. A coleta se deu como entrevista pessoal (COOPER e SCHINDLER, 2003), no âmbito das próprias empresas pesquisadas. A interpretação dos dados foi realizada de forma qualitativa, embora tenham sido utilizados elementos da estatística descritiva para facilitar a análise. Uma escala ordinal (de um a cinco) foi utilizada para captar concordância ou discordância do respondente em relação a uma dada afirmação; e para verificar a utilização de determinado recurso pela empresa e descrever relacionamentos entre as empresas. Embora a escala ordinal sugira um método quantitativo, é considerada uma forma de pesquisa qualitativa, no que diz respeito à interpretação das informações. Informações secundárias sobre o ambiente local também foram levantadas para a análise dos resultados.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Identificação da aglomeração

O cálculo do QL, primeiro indicador de especialização produtiva, apresentou resultado positivo para o setor de confecções de artigos do vestuário e acessórios no município de Londrina. É possível observar pela tabela 1, que, ao longo dos últimos quatro anos, o setor de vestuário vem se mantendo estável, com o QL positivo em todos os anos. Embora algumas classes não apresentem QL maior que um ($QL > 1$), o resultado geral é positivo em todos os anos.

Tabela 1 – Quociente locacional para o setor do vestuário no município de Londrina (2000-2003)

Ano	Classe 1811	Classe 1812	Classe 1813	Classe 1821	Total
2000	0,982	2,151	0,973	1,392	1,908
2001	0,811	1,892	1,038	1,111	1,677
2002	1,236	1,946	0,852	0,955	1,727
2003	1,111	1,914	0,466	0,814	1,647

Fonte: RAIS-MTE (2000; 2001; 2002; 2003). Calculado pelos autores.

Um segundo indicador utilizado para verificar se há especialização produtiva para o setor do vestuário em Londrina foi o levantamento do número de estabelecimentos e empregos do setor nos 21 municípios que compõem a micro-região Londrina-Cambé. Os dados – obtidos através da RAIS (2003) – confirmam a existência de especialização regional para o setor de vestuário no município de Londrina. Nota-se que, dos empregos do vestuário na micro-região Londrina-Cambé, 68,8% concentram-se em Londrina. Do total de estabelecimentos do setor na região, 58,8% encontram-se em Londrina.

4.2 Caracterização do ambiente local

De acordo com o IBGE, Londrina possuía população estimada de 480.822 habitantes em 2004. Em 2002/2003 existiam 181 estabelecimentos de saúde e 52 agências bancárias. Em

2001 haviam 2.096 indústrias de transformação, 10.856 estabelecimentos comerciais, 683 empresas de transporte, armazenagem e telecomunicações e 3.707 empresas com atividades imobiliárias, alugueis e serviços prestados a outras empresas. Em 2000 haviam cinco instituições de ensino superior, com 21.092 alunos matriculados em curso superior e 2.378 alunos matriculados em cursos de pós-graduação. Londrina ainda conta com a presença de órgãos de apoio as empresas e ao trabalhador (como o SEBRAE, SENAI, SESC e Associação comercial e industrial) e abriga a sede do Sindicato Intermunicipal das Indústrias do Vestuário (SIVEPAR), relacionado ao setor em questão neste estudo.

Londrina ainda conta com um curso superior de *Estilismo em Moda*, pertencente à Universidade Estadual de Londrina, além de abrigar, desde 2003, o evento *Estação Fashion Londrina*, responsável por colocar o setor de confecções do município em destaque, e trazer para a cidade, representantes comerciais de dezenas de países. De acordo com a CODEL (2005), Londrina possui uma produção média de 10 milhões de peças de confecções por ano, tendo recebido do Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e Comércio (MDIC) em 2003, o título de “Pólo Nacional da Confecção”. De acordo com a Revista Têxtil (2005), Londrina é responsável por aproximadamente 25% da produção de confeccionados no Paraná. Além do segmento do vestuário, dados da RAIS (2003) mostram que o município abriga empresas de outras etapas da CTC, o que ilustra o potencial de desenvolvimento da aglomeração em estudo.

4.3 Caracterização das empresas

Das 40 empresas pesquisadas, uma não informou o número de funcionários. Das 39 restantes, 28 (71,79%) são micro-empresas, nove (23,07%) são empresas de pequeno porte, uma (2,56%) é empresa de médio porte e uma (2,56%) é empresa de grande porte (De acordo com a classificação da RAIS/MTE.). Todas as empresas pesquisadas atuam no segmento de confecção, sendo que destas, uma também trabalha com estamperia e outra com tinturaria. Das 40 empresas pesquisadas, três (7,5%) afirmaram subcontratar outras empresas para atividades como acabamento, bordados, tecelagem e malharia. Todas as subcontratadas localizam-se na região (município de Londrina e cidades vizinhas). Das 40 empresas pesquisadas, nove (22,5%) afirmaram atuar como subcontratadas de outras empresas (localizadas em sua maioria no município de Londrina ou na região).

A maioria das empresas é varejista (52,5%). Oito empresas (20%) comercializam apenas através de representantes e quatro (10%) atuam somente no atacado. Das 40 empresas pesquisadas, 26 (65%) atuam apenas no município de Londrina e seis empresas (15%) atuam apenas em outros estados. Três empresas (7,5%) atuam no município de Londrina e na região, quatro empresas (10%) atuam, além do município e da região, em outras regiões do estado e em outros estados. Apenas uma empresa (2,5%) exporta. Quanto à máquinas e equipamentos utilizados, 15 empresas (37,5%) disseram adquiri-las normalmente apenas de fornecedores locais e 13 empresas (32,5%) disseram que compram apenas em outros estados. O restante das empresas (30%) disse que as máquinas e equipamentos são adquiridos tanto de fornecedores locais quando de fornecedores localizados em outras regiões do estado e também de outros estados. Quanto aos insumos utilizados (tecidos, aviamentos, adereços), 14 empresas (35%) os adquirem apenas de fornecedores locais e 12 empresas (30%) adquirem seus insumos apenas de fornecedores localizados em outros estados. O restante das empresas (35%) diz adquirir insumos tanto de fornecedores locais quanto daqueles localizados em outras regiões do estado e de outros estados.

4.2 Contexto e Inter-relacionamentos

Foi solicitado às empresas que localizassem, numa escala de um a cinco, a melhor alternativa para cada afirmação feita. O número um da escala representa o menor grau de importância ou frequência de utilização pela empresa, ou mesmo a total discordância com a afirmação colocada. O número cinco representa o maior grau de importância ou frequência de utilização pela empresa, ou mesmo a total concordância com a afirmação colocada.

Inicialmente, as empresas foram indagadas sobre a existência de cooperação com empresas concorrentes locais. Esta cooperação pode estar relacionada a troca de equipamentos, desenvolvimento de produtos, treinamento de mão-de-obra, compra de matéria-prima, compartilhamento de riscos, aquisição de conhecimentos, atuação no mercado externo, entre outros fatores. Observou-se que não há relações de cooperação institucionalizada entre as empresas, uma vez que 82,5% das empresas assinalaram os dois primeiros graus da escala. Apenas duas empresas (5%) sinalizaram cooperar com outras de maneira mais expressiva.

As empresas foram também questionadas sobre suas relações de cooperação com outras empresas da região que não fossem concorrentes, como empresas de setores correlatos, fornecedores ou empresas localizadas em outras etapas da cadeia têxtil e de confecções. Como na questão anterior, foram observadas poucas relações de cooperação, sendo que 77,5% das empresas assinalaram os dois primeiros graus da escala.

Questionou-se ainda se há facilidade de troca informal de informações entre as empresas de confecções da região, de modo a facilitar a disseminação de conhecimentos e o aprendizado. Das empresas respondentes, 60% disse não haver tal facilidade, indicando o primeiro ou o segundo grau da escala; 12,5% indicaram haver facilidade de troca informal de informações, assinalando o quarto ou quinto grau da escala.

A participação em feiras, *workshops* e eventos para aquisição de conhecimentos é uma importante fonte de disseminação de inovações de processos e produtos. Do total das empresas respondentes, 57,5% afirmou não utilizar tais eventos, assinalando o primeiro ou o segundo grau da escala; e 30% das empresas indicaram participar de tais eventos, assinalando o quarto e quinto graus da escala, sinalizando que a preocupação com inovação em processo, produto e *design* na aglomeração é característica da minoria de empresas inovadoras.

Ainda sobre as fontes de aquisição de conhecimentos e inovações, as empresas respondentes foram questionadas sobre a existência de relacionamentos com universidades e centros de pesquisa da região, para tais finalidades. Do total de empresas, 90% não utiliza tais fontes de conhecimento. Não houve nenhuma empresa que sinalizou manter relações com universidades e centros de pesquisa da região de modo expressivo (assinalando o quarto ou quinto grau da escala).

Buscou-se identificar se as empresas realizam o diálogo e conversas com fornecedores e clientes para a aquisição de conhecimentos e inovações. Quanto aos fornecedores, 52,5% das empresas apontaram não utilizar tal forma de aquisição de conhecimentos, enquanto 40% das empresas indicaram utilizar os relacionamentos com fornecedores como fonte de inovações e conhecimentos. Quanto aos clientes, 47,5% das empresas indicaram não utilizar as conversas com clientes, como fonte de conhecimentos e inovação, enquanto 45% indicaram realizar tal prática.

Para identificar a existência de elos multilaterais e a existência de vantagens de aglomeração ligadas a aspectos institucionais, perguntou-se se as empresas consideravam como um ponto forte de sua localização na região, os relacionamentos com instituições de apoio, como o SEBRAE, os sindicatos, as associações e instituições de ensino e pesquisa, entre outros. verificou-se que 85% das empresas não consideraram os relacionamentos com tais instituições como um ponto forte de sua localização na região. Apenas 7,5% das empresas consideraram tais relacionamentos como um ponto forte da localização na região.

5 CONCLUSÕES

Estudos em arranjos produtivos locais (APLs) têm sido colocados como importante fonte de desenvolvimento regional e de competitividade para as empresas envolvidas. Este artigo abordou alguns dos elementos-chave dessas aglomerações, concentrando-se na importância da imersão social das empresas no ambiente local como fonte geradora de confiança mútua e, assim, de elos cooperativos. Essas relações de cooperação são potenciais fontes de competitividade para as empresas, que podem exercer importante papel no desenvolvimento regional. Na aglomeração em estudo, observou-se um ambiente local desenvolvido em termos de infra-estrutura e no que diz respeito à presença de instituições educacionais, de pesquisa e de apoio técnico. Entretanto, os elos entre as empresas do APL e tais instituições são muito pouco desenvolvidos.

As empresas pesquisadas, em geral, não enxergam, na cooperação com concorrentes, uma fonte de vantagem competitiva. Como não há grande identidade cultural entre os empresários, não há uma relação de confiança alicerçada, o que prejudica a troca de informações informais e, conseqüentemente, a cooperação e o conhecimento socialmente construído (tácito). Essa baixa interação elimina o caráter sistêmico da aglomeração, que embora esteja inserida em um ambiente onde tais agentes estejam presentes, a interação é muito baixa. Como conseqüência, não se observa uma busca sistemática ou coordenada por inovações. A busca por feiras e por informações com clientes (fontes utilizadas pelas empresas) seria uma forma natural de aquisição de inovações, pela própria característica deste tipo de cadeia, dirigida pelo consumidor (*buyer-driven chain*).

Em suma, existe uma estrutura na região para o desenvolvimento de um arranjo produtivo, porém os relacionamentos e ações entre os diversos agentes ainda são muito pouco desenvolvidos. O maior entrave na busca da eficiência coletiva parece ser cultural, ou seja, os empresários devem estar dispostos a trabalhar juntos. O restante diz respeito a uma maior aproximação com a universidade, com as instituições de apoio e às ações por parte do poder público. Nesse sentido, a ação das empresas inovadoras não se dissemina e os efeitos sinérgicos da aglomeração são tênues. Há espaço para maior articulação entre os sindicatos representantes e instituições como o SEBRAE e SENAI, como ponto de partida.

REFERÊNCIAS

ALBAGLI, Sarita; BRITO, Jorge. **Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais** (Organizadores). Projeto *arranjos produtivos locais: uma nova estratégia de ação para o Sebrae*. LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E. (Coord.) RedeSist: fev. 2003.

ALTER, Catherine; HAGE, Jerald. **Organizations working together**. California: SAGE: Califórnia, 1993.

AMATO NETO, João. **Redes de Cooperação Produtiva e Clusters Regionais – Oportunidades para as Pequenas e Médias Empresas**. Atlas, São Paulo, 2000.

BRITO, Jorge. Externalidades e compatibilidades técnicas em redes de firmas: uma abordagem crítica da teoria tradicional. Anais - **Seminário sobre a situação atual da microeconomia: uma perspectiva metodológica**. Curitiba: UFPR, Departamento Ciências Econômicas, 2000.

BRITTO, Jorge. **Cooperação e Aprendizado em Arranjos Produtivos Locais: em busca de um Referencial Analítico**. Projeto *arranjos produtivos locais: uma nova estratégia de ação para o Sebrae*. LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E. (Coord.). Agosto, 2004.

BROWN, John Seely; DUQUID, Paul. Local knowledge: Innovation in the networked age **Management Learning**. Vol.33, Num. 4. Thousand Oaks: Dec 2002.

CASSIOLATO, José Eduardo, LASTRES, Helena Maria Martins, SZAPIRO, Marina. Arranjos e Sistemas Produtivos Locais e Proposições de Políticas de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico. **Seminário Local Clusters, Innovation Systems and Sustained Competitiveness**. IE-BNDES, Nota Técnica 5, Rio de Janeiro, 2000.

CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena Maria Martins. Aglomerações, cadeias e sistemas produtivos e de inovações. **Revista Brasileira de Competitividade**, Ano 1, nº 1, abr/jun 2001.

CNI – Confederação Nacional das Indústrias. Agrupamentos (clusters) de pequenas e médias empresas: uma estratégia de industrialização local. Rio de Janeiro, 1998.

CODEL – Companhia de Desenvolvimento de Londrina. **Crescendo com responsabilidade**. Disponível em: <http://www.codel.londrina.pr.gov.br/categoria.asp?id=5>. Acesso em 02/05/2005.

DADALTO, Maria Cristina. Da colônia ao aglomerado industrial: o caso do relacionamento social-econômico-gerencial interfirmas da indústria do vestuário de Colatina. **Anais do XXV Encontro da ANPAD**. Campinas, 2001.

DINIZ, Clélio Campolina. **Globalização, escalas territoriais e política tecnológica regionalizada no Brasil**. (Texto para discussão 168) Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, 2001.

GARCEZ, Cristiane M. D'ávila. Sistemas locais de inovação na economia do aprendizado: uma abordagem conceitual. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v7, n14., dez. 2000.

HANSEN, Dean; Conhecimento, aprendizado e desenvolvimento local. **V Encontro de Economistas de Língua Portuguesa**. Recife, 5-7 de novembro de 2003.

HUMPHREY, John; SCHMITZ, Hubert. Trust and Inter-Firm Relations in Developing and Transition Economies. **The Journal of Development Studies**. Vol.34, Num. 4; Londres: Abril, 1998.

IPARDES – Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. Arranjos produtivos locais e o novo padrão de especialização regional da indústria paranaense na década de 90 / Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. – Curitiba : IPARDES, 2003.

LAWSON, Clive. Towards a competence theory of the region. **Cambridge Journal of Economics**, v.23., 1999.

MARSHALL, Alfred. **Princípios de Economia**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MOTTA, Flávia Gutierrez. Cluster regional calçadista de franca e a cooperação entre as empresas: estudo de casos. **Anais do VIII SIMPEP, 2001**.

PORTER, Michael. **Competição: Estratégias Competitivas Essenciais**. Campus: Rio de Janeiro, 1999.

PORTER, Michael. Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. **Economic Development Quarterly**, v.14, n.1, p. 15-34. Fevereiro, 2000.

REVISTA têxtil. **Estação fashion Londrina: Paraná na rota internacional – Eventos**. Disponível em: <http://www.revistatextil.com.br/eventos.htm>. Acesso em: 19/05/2005.

SANTOS, Fabiana; CROCCO, Marco; LEMOS, Mauro Borges. **Arranjos e sistemas produtivos locais em “espaços industriais” periféricos: estudo comparativo de dois casos brasileiros**. Texto para discussão - Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, 2002.

SANTOS, Gustavo Antonio Galvão dos; DINIZ, Eduardo José; BARBOSA, Eduardo Kaplan. Aglomerações, arranjos produtivos locais e vantagens locacionais - Arranjos produtivos locais e desenvolvimento. Seminário: **Arranjos Produtivos Locais como Instrumento de Desenvolvimento**. 26 e 27 de outubro de 2004. BNDES, 2004.

SCHMITZ, Hubert. **Collective efficiency and increasing returns**. Institute of Development Studies (IDS): Março, 1997.

SCHMITZ, Hubert. **Local Upgrading in Global Chains**. Contrato BNDES/FINEP/FUJB - Arranjos e Sistemas Produtivos Locais e as Novas Políticas de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico. Estudos temáticos – Nota técnica 6. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2000.

TIRONI, Luis Fernando. Os desafios e oportunidades da indústria brasileira: o associativismo competitivo. In: **O futuro da indústria – Oportunidades e desafios: a reflexão da Universidade**. IEL, SENAI, STI: 2001.