**MICHEL ANGELO CONSTANTINO DE OLIVEIRA**

**PAPEL DAS INSTITUIÇÕES INFORMAIS NAS GOVERNANÇAS DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DE UVA DE MESA NA REGIÃO NOROESTE DO ESTADO DE SÃO PAULO**

**UNIVERSIDADE CATÓLICA DOM BOSCO**

**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO LOCAL**

**MESTRADO ACADÊMICO**

**CAMPO GRANDE – MATO GROSSO DO SUL**

**2008**

**MICHEL ANGELO CONSTANTINO DE OLIVEIRA**

**PAPEL DAS INSTITUIÇÕES INFORMAIS NAS GOVERNANÇAS DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DE UVA DE MESA NA REGIÃO NOROESTE DO ESTADO DE SÃO PAULO**

**Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Local – Mestrado Acadêmico – da Universidade Católica Dom Bosco, sob orientação do professor Dr. Olivier François Vilpoux.**

**UNIVERSIDADE CATÓLICA DOM BOSCO**

**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO LOCAL**

**MESTRADO ACADÊMICO**

**CAMPO GRANDE – MATO GROSSO DO SUL**

**2008**

**Ficha catalográfica**

 Oliveira, Michel Angelo Constantino de

O48p Papel das instituições informais nas governanças do Arranjo

 Produtivo Local de uva de mesa na região noroeste do estado de São

 Paulo / orientador, Olivier François Vilpoux, 2008

. 118 f.: il. + anexos

 Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento local) –

 Universidade Católica dom Bosco. Campo Grande, 2008

1. Instituições informais 2.Desenvolvimento local 3. Uva-

 Cultivo 4. Governanças no Arranjo Produtivo Local I. Vilpoux,

 Olivier François II. Título.

 CDD – 338.98161

|  |
| --- |
|  |

**FOLHA DE APROVAÇÃO**

**Título: PAPEL DAS INSTITUIÇÕES INFORMAIS NAS GOVERNANÇAS DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DE UVA DE MESA NA REGIÃO NOROESTE DO ESTADO DE SÃO PAULO**

**Área de concentração:** Desenvolvimento local em contexto de territorialidades.

**Linha de Pesquisa:** Desenvolvimento local em territorialidades de micros e

pequenos empreendimentos.

Dissertação submetida à Comissão Examinadora designada pelo Conselho do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Local – Mestrado Acadêmico da Universidade Católica Dom Bosco, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Local.

**Dissertação aprovada em: 05 / 12 /2008**

**BANCA EXAMINADORA**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Prof. Dr. Olivier François Vilpoux - Orientador**

**Universidade Católica Dom Bosco – UCDB**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Profª. Drª. Cleonice Alexandre Le Bourlegat**

**Universidade Católica Dom Bosco – UCDB**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Prof. Dr. Renato Luiz Sproesser**

**Universidade Federal de Mato Grosso do Sul - UFMS**

**“Dedico a minha filha, que em sua plena inocência,**

**me ensinou que a distância não**

**diminui o amor”**

**AGRADECIMENTOS**

Agradeço a Deus pelo dom do conhecimento

Aos amigos da turma do mestrado em desenvolvimento local

Aos amigos do grupo de pesquisa da UCDB/UFMS

Aos professores da UCDB e da UFMS em especial ao amigo Olivier

A todos que motivaram meus estudos, especialmente meus pais

Aos mestres e mestrandos de Desenvolvimento Local que estudam para o enriquecimento intelectual

**RESUMO**

O objetivo desta dissertação é investigar o impacto das instituições informais sobre as governanças no Arranjo Produtivo Local (APL) de Uva de Mesa da Região Noroeste do Estado de São Paulo. A análise do APL de uva de mesa da região noroeste participa do crescimento das pesquisas em torno dos sistemas produtivos locais e arranjos produtivos locais no âmbito nacional e internacional. Nesse contexto, entender os aspectos relacionados com o local permite expandir os objetivos e abordar de maneira integrada o desenvolvimento local, suas ligações com a Nova Economia das Instituições de Williamson e North e os estudos geográficos e sociais sobre o território e sua influencia no modo de ser das regiões. A partir do objetivo de pesquisa, o estudo promove uma contribuição teórico-conceitual na abordagem institucionalista de Williamson sobre os modelos de governança. Ao permitir a convergência do arcabouço teórico citado, o trabalho abarca várias áreas do conhecimento, o que permite entender a análise do sistema de maneira diferente, adotando preceitos de sociologia, geografia, economia, administração e direito. O suporte empírico utilizado supriu a necessidade de entender as relações existentes (transações) entre produtores e dos produtores com o mercado (intermediários), provocando uma análise dupla do capital social existente nas transações. A pesquisa conclui que no arranjo produtivo da uva de Jales, as instituições informais promovem equilíbrio no mercado e mantém custos menores de transação, sendo adotado governança através do mercado com garantias informais.

**Palavras-chave**: Instituições Informais; Governança; Desenvolvimento Local

**ABSTRACT**

The aim of this paper is to investigate the impact of the informal institutions on governance in Local Productive Arrangement (LPA) of Table Grape of the Northwest Region of the State of São Paulo. From this aim, the study promotes a theoretical-conceptual contribution in the Williamson institutionalist approach about governance systems. The analysis of the LPA of table grape of the northwest region participates to the growth of researches around local productive systems and local productive arrangements in national and international basis. In this context, to understand the aspects related with location allows to expand the objectives and to approach in integrated way the local development, its linking with the Williamson and North New Economy Institutions and the geographic and social studies about the territory and its influences in the way of being of the regions. When allowing the convergence of theoretical structure cited, the work accumulates some areas of knowledge, allowing to understand the analysis of the system in different way, adopting rules of sociology, geography, economy, administration and law. The empirical support used supplied the necessity to understand the existing relations (transactions) between producers and between producers and buyers (intermediate), provoking a double analysis of the existing social capital in the transactions. The research concludes that in the productive arrangement of table grape in Jales region, the informal institutions promote balance in the market and keep lower costs of transaction, being adopted governance through the market with informal guarantees.

**Word-key:** Informal institutions; Governance; Local development

**LISTA DE TABELA**

**Tabela 1 –** Produção de uva comum de mesa na região noroeste do estado de São Paulo, por volume produzido em 2005................................................68

**Tabela 2 –** Balanço das exportações e importações de uvas, sucos de uva, vinhos e derivados no Brasil em 2006 e 2007.................................................71

**Tabela 3 –** Sazonalidade da produção de uva de mesa nas regiões de produção nacional...........................................................................................73

**LISTA DE FIGURAS**

**Figura 1 –** Análise dos 3 níveis analíticos de Williamson...............................38

**Figura 2 –** Modelo de análise dos sistemas de governança...........................43

**Figura 3 –** Dinâmica da convergência das instituições, território e aspectos formais e informais e sistema de governança.................................................62

**Figura 4 –** Fases da pesquisa.........................................................................67

**Figura 5 –** Tipo de propriedades entrevistadas..............................................74

**Figura 6 –** Origem dos produtores de uva entrevistados................................76

**Figura 7 –** Embalagens utilizadas na comercialização de uva nos produtores entrevistados...................................................................................................80

**Figura 8 –** Critérios do produto para realização da transação, apontados pelos produtores entrevistados........................................................................81

**Figura 9 –** Transações e tipos de contratos....................................................84

**Figura 10 –** Com que freqüência você costuma se relacionar com o mesmo agente..............................................................................................................87

**Figura 11 –** Média da duração do relacionamento entre produtores e mateiros...........................................................................................................88

**LISTA DE QUADROS**

**Quadro 1 –** Definições de Capital Social........................................................51

**Quadro 2 –** População e amostra da pesquisa...............................................69

**Quadro 3 –** Atributos da qualidade considerados para transação .................82

**Quadro 4 –** Especificidade de ativos existentes na transação.......................85

**Quadro 5 –** Identificação do tipo de Capital Social ........................................90

**LISTA DE ANEXOS**

**Anexo I –** Seleção das variáveis de pesquisa (dimensões, variáveis e questões) ..................................................................................................... 105

**Anexo II –** Questionário da pesquisa........................................................... 107

**SUMÁRIO**

**1 Introdução15**

1.1 Objetivos geral e específico16

1.2 Justificativa17

1.3 Estrutura da pesquisa18

**2 Revisão Bibliográfica20**

2.1 Desenvolvimento Local20

2.1.1 Definição20

2.1.2 Território e Territorialidade25

2.1.3 Arranjos e Sistemas Produtivos Locais29

2.1.4 Cooperação e redes34

2.2 Nova Economia Institucional – NEI 37

2.2.1 Economia dos Custos de Transação – ECT 39

2.2.2 Papel das Instituições43

2.2.3 Teoria das Convenções e do Capital Social46

2.2.3.1 Economia das Convenções (EC)46

2.2.3.2 Teorias do Capital Social 50

**3 Modelo de Análise: Instituições Informais, Sistemas de Governança e Territorialidade61**

**4 Aspectos Metodológicos65**

4.1 Método 65

**5 Arranjo Produtivo Local de Uva de Mesa da Região Noroeste de estado de São Paulo70**

5.1 A viticultura nacional e internacional 70

5.2 A viticultura na região de Jales 72

**6 Análises dos resultados74**

6.1 Características dos produtores, da propriedade rural e da região 74

6.2 Nível de racionalidade dos agentes 79

6.3 Critérios relevantes para comercialização de uva 80

6.4 Características das transações 85

6.4.1 Frequência da transação86

6.4.2 Incerteza da transação87

6.5 Capital Social 88

**7 Considerações finais94**

**8 Referências97**

**1 INTRODUÇÃO**

As pesquisas e estudos sobre os SPLs – Sistemas Produtivos Locais e APLs - Arranjos Produtivos Locais atraem um interesse crescente tanto no ambiente acadêmico como político. Organizações mundiais promovem estudos constantes sobre as formas de desenvolvimento a partir do local, levando em conta as especificidades do território e seu modo de manifestação.

Como a economia mundial e os cenários globais se caracterizam pela incerteza e as mudanças afetam diretamente as pequenas comunidades, a cooperação entre atores locais pode tornar mais competitiva as organizações de menor porte. A cooperação deixa essas empresas mais preparadas para a concorrência e minimiza as forças ambientais externas que influenciam na sustentabilidade do negócio ou região.

A globalização da economia proporcionou mudanças na organização da produção capitalista por meio de intensas fusões, alianças, parcerias e cooperação, com objetivo de eliminar concorrentes e concentrar mercados, aumentando a participação no mercadoe o lucro e ampliando o portifólio de produtos e inovações.

Estes pressupostos demonstram que conhecer e adaptar-se ao contexto global é importante para que as estruturas produtivas menores fortaleçam suas atividades e processos e possam competir com as estruturas de grande porte. Para que essa competitividade aconteça, deve existir uma visão sistêmica do processo para garantir ações associativas e cooperativas entre as empresas locais, que fazem parte de um sistema produtivo local específico. Seguindo os conceitos de sistema produtivo e inovativo local da RedeSist (1999; 2003; 2006) e Le Bourlegat (2007), tem-se um conjunto específico de atividades que possibilite e privilegie a análise de interações em territórios constituídos em redes interdependentes e inter-relacionadas. Nesse sistema complexo, o território é o local das interações, do aprendizado, cooperação e coordenação.

O processo de organização dessas estruturas produtivas de menor porte relaciona-se diretamente com estudos do Desenvolvimento Local (DL), buscando um novo modelo de desenvolvimento que se pauta pelo fator endógeno de utilização das potencialidades, competências, habilidades e recursos locais. Assim, utilizando como força o local e sua territorialidade, são criados os Arranjos Produtivos Locais, novas formas de organização baseadas na homogeneidade das relações, cultura, convenções e conhecimento tácito.

A busca de um novo modelo de desenvolvimento toma como base as dimensões intangíveis de organização da natureza coletiva. Entre esses fatores é possível apontar para as dimensões informais, como convenções, confiança e capital social. Ações isoladas e independentes são reduzidas, enquanto são reconhecidas as alternativas de cooperação, alianças e ações integradas e interdependentes com intuito de desenvolvimento econômico e social.

Nesse aspecto, as instituições possuem papel fundamental. Para se ter um mercado eficiente é preciso contar com instituições que viabilizem avaliação e execução contratuais de baixo custo. Para North (1994), as instituições devem estimular os ensaios e eliminar erros, permitindo à sociedade, através da descentralização das decisões, explorar formas alternativas de resolução de problemas.

 Fukuyama (1996) escreve que ao calcular vantagens comparativas, o desenvolvimento e a economia devem levar em conta dotes relativos de capital social, bem como outras formas de capital e recursos.

A pesquisa se justifica pelo fato que no Brasil, grande parte dos arranjos produtivos locais é incipiente, pois não possui instituições formais estruturadas. Nesse contexto, a ação coletiva é uma alternativa para a coordenação dos atores, pois garante através das instituições informais construídas, um modelo capaz de minimizar os riscos e conseqüentemente ativar o processo de desenvolvimento local, a partir do protagonismo dos atores de maneira endógena.

Este trabalho parte do pressuposto que no caso dos APLs, as instituições informais possuem papel decisivo nas governanças adotadas pelos atores e na eficiência do sistema.

**1.1 Objetivos geral e específicos**

A partir da contextualização e premissas, o objetivo desta dissertação é investigar o papel das instituições informais nas governanças do APL de Uva de Mesa da Região Noroeste do Estado de São Paulo.

Com objetivos específicos busca-se:

a) caracterizar a natureza do APL do ponto de vista da origem, trajetória e atores envolvidos;

b) Identificar a natureza das relações e regras existentes entre o produtor e o mercado;

c) conhecer as potencialidades do capital social, convenções e confiança existente entre os produtores da região;

d) estabelecer uma contribuição teórico-conceitual a partir do modelo de Williamson.

**1.2. Justificativas**

Com base nesses objetivos, cabe identificar as características da região, dos seus atores e seu processo histórico, pois essas informações formam um conjunto de dados que desencadeiam a importância da pesquisa no âmbito social e econômico do local.

O campo empírico da pesquisa faz parte dos principais pólos produtores de uva de mesa do Brasil, juntamente com os estados da Bahia, Pernambuco e Paraná. De acordo com o IBGE (2004), o estado de São Paulo produziu 193.300 mil toneladas de uvas de mesa em 2003, sendo o maior produtor brasileiro de uva de mesa.

As regiões que concentram a produção de uva fina no estado de São Paulo são estabelecidas pelos EDRs – Escritórios de Desenvolvimento Regional. O cultivo de uva de mesa no estado de São Paulo encontra-se implantado, principalmente, nas regionais de Itapetininga, Jales[[1]](#footnote-2) e Sorocaba, que representam cerca de 80% da produção estadual (TONDATI, 2006).

Tondati (2006) afirma que a região noroeste paulista é a maior produtora de uva fina de mesa do Estado. Com a antecipação da safra pelo clima quente e uso de tecnologias, consegue-se comercializar a produção em plena época de entressafra (de julho a dezembro) (HIGA, 2002).

O APL de Jales é uma região de grande relevância na produção de uva de mesa no estado de São Paulo. No APL predominam pequenas estruturas produtivas rurais, que têm na viticultura significativa parte de sua renda. Tarsitano (2001), *apud* Tondati (2006), ressalta que esses produtores, na sua maioria, cultivam área média de 2 a 3 hectares e têm a viticultura como cultura principal.

**1.3. Estrutura da pesquisa**

Dentro da revisão bibliográfica, no item 2.1 do capítulo 2 abordam-se os estudos sobre desenvolvimento local e as teorias que constituem o arcabouço teórico. Depois de definir o Desenvolvimento Local, no item 2.1.2 o território e sua maneira de manifestar-se demonstram que os aspectos sociais influenciam no modo de ser do local, seus pontos de apoio, suas raízes e seu sentimento de pertença. Dando continuidade ao assunto, o item 2.1.3 trata dos conceitos de APL e SPL, abordando as premissas principais que norteiam os estudos dos tipos de aglomerações e a importância dos mesmos no cenário de desenvolvimento. O capítulo integra a importância do território na visão de APL e SPL e as relações entre os atores e os sistemas e redes que são criados entre as interações sócio-econômicas. No item 2.2 é abordada a NEI – Nova Economia Institucional, com enfoque nos conceitos de custos de transação e instituições. O item 2.3 interliga os conceitos de instituições informais, Capital Social, Convenções e Confiança, com o propósito de propiciar a mensuração da importância dos aspectos informais no desenvolvimento do campo empírico de estudo.

No capítulo 3, elabora-se como aporte teórico um modelo de análise baseado em alguns autores contemporâneos como Williamson, Zilbersztajn e Vilpoux. Nesse modelo integram-se as instituições informais, o modelo de governança e a territorialidade. O capítulo 4 aborda os aspectos metodológicos da pesquisa, que permitem relacionar as atividades teóricas e de campo para se chegar aos resultados esperados. No capítulo 5 o objetivo é mostrar o panorama da viticultura nacional e internacional e desenvolver teoricamente o processo histórico e a dinâmica do APL de Uva de Mesa da Região Noroeste de São Paulo, campo empírico da pesquisa.

O capítulo 6 apresenta a análise dos resultados da pesquisa de campo, delineando as informações norteadoras dos aspectos metodológicos analíticos. Esse capítulo foi dividido em itens que concentram a análise sobre os objetivos da pesquisa, sendo que no mesmo item observa-se a análise geral do capítulo. Esse capítulo é seguido pelas considerações finais, que concluem o estudo.

**2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA**

Nesse capítulo busca-se resgatar a literatura que influencia diretamente no aporte teórico do estudo, com intuito de contribuir de maneira científica para as abordagens teóricas atuais e futuras. Na revisão bibliográfica a junção das teorias do desenvolvimento local com a nova economia institucional proporciona um novo olhar aos princípios norteadores de desenvolvimento econômico.

**2.1 DESENVOLVIMENTO LOCAL**

Este capítulo aborda o “local” dentro da visão de desenvolvimento endógeno. O contexto permeia o local e as relações com o global numa visão sistêmica, com dinâmicas que ocorrem localmente a partir da influencia econômica, social, política e ambiental do processo de globalidade.

**2.1.1. Definição**

 Um ponto importante que ampliou os estudos sobre Desenvolvimento Local foi entender que o Desenvolvimento Econômico por si só não trouxe desenvolvimento de maneira equilibrada e sustentável. Conforme Thisse (1996), *apud* Pecqueur & Zimmermann (2005), as relações econômicas em escala planetária relançam interrogações sobre o papel do espaço na análise econômica. O tratamento do espaço e do território sempre foi difícil e abordado como um desenvolvimento secundário da teoria econômica contrariamente ao tempo, que se tornou uma variável-chave em todos os domínios de investigação da economia.

A economia industrial passa atualmente pela valorização da dimensão territorial. A preocupação com fomentos industrial e internacional abre uma nova visão de economia marcada pela dimensão territorial. Para Pecqueur & Zimmermann (2005) convém ultrapassar o caráter frequentemente estático das análises de organização industrial. Numa ótica dinâmica da superação da interpretação ricardiana[[2]](#footnote-3) das vantagens comparativas, o espaço tende a intervir de maneira “ativa” na formação e na transformação das atividades industriais, em oposição à idéia de que a globalização conduzirá à criação de um espaço homogêneo e, por conseguinte, a sua negação.

Dentro dessa perspectiva, as comunidades locais que fomentam a economia territorial procuram alternativas para o desenvolvimento. Essas alternativas são procuradas dentro e fora da própria comunidade, por meio do apoio de organizações externas. Porém, o vínculo territorial demonstra que a comunidade local pode desenvolver essas alternativas com os próprios recursos, com foco na cooperação e interação identificadas como forte traço da cultura e identidade local. Zimmermann (2000) compreende que como os interesses individuais podem convergir com o interesse social dos territórios, é necessário que o desenvolvimento local consiga colocar em complementaridade o interesse geral com os interesses individuais, os trunfos do território e as estratégias dos agentes, por uma melhor inserção nos constrangimentos econômicos gerais. Esta convergência de interesses tem uma dimensão econômica e territorial. Ela desemboca na emergência de um interesse coletivo, coletivamente construído e instituído, em vista da criação de novos recursos.

Reconhecer os recursos e as características que podem fazer com que uma comunidade se desenvolva pode demorar muito tempo quando realizado pelas iniciativas próprias. Essa comunidade pode ser “sufocada” pelas mudanças e vir a ser dizimada. Atores ou agentes externos podem ampliar e otimizar os recursos ambientais, com o objetivo de desenvolver os agentes internos que darão sustentabilidade ao desenvolvimento local (BENKO, 2001).

Na visão de Conti (2005), o conceito de Desenvolvimento Local implica algo que é ao mesmo tempo complexo e vago. Em contraposição a crescente consciência da incapacidade dos modelos tradicionais em analisar o desenvolvimento regional, busca-se dar sentido ao papel central de uma entidade intermediária entre o ator (a empresa, em particular) e o sistema como um todo. Nessa entidade intermediária, o sistema local exprime tanto um espaço para cooperação entre atores quanto sua imersão em um dado contexto territorial, do qual extraem recursos e soluções competitivas que não são facilmente reproduzíveis. Para Benko (1998), o conceito de Desenvolvimento Local passou a ser discutido a partir de 1970. O termo é conhecido também sob os rótulos de desenvolvimento endógeno, desenvolvimento territorial, desenvolvimento “por baixo”, ou ainda desenvolvimento comunitário.

A concepção do Desenvolvimento Local é um arcabouço teórico em construção. Definir e conceituar o Desenvolvimento Local é limitar a própria concepção e sua integração com outras teorias e pressupostos que venham a nascer.

No sistema de relações que configuram o ambiente local, a dimensão cognitiva dos atores – expressa em sua capacidade de tomar decisões estratégicas e em seu potencial de aprendizado e inovação – é determinante de sua capacidade de capitanear os processos de crescimento e mudança estrutural. Desse ponto de vista, o conhecimento gestado a partir da realidade e das necessidades locais é relevante tanto para se obter vantagem competitiva, transformando as características e atributos específicos de cada território em valorização econômica, como também para promover padrões de desenvolvimento mais sustentáveis, em termos sociopolíticos, econômicos e ambientais (ALBAGLI, 2006).

Buscando uma linha de pensamento e integrando os estudos com novas conceituações, utiliza-se o ‘núcleo conceitual’ do desenvolvimento local de Ávila (ÁVILA, 2003; ÁVILA et al., 2000; ÁVILA, 2000). Para o autor, a Teoria de Desenvolvimento Local consiste no efetivo desabrochamento a partir do rompimento de amarras que prendam as pessoas em seus *status quo* de vida, das capacidades, competências e habilidades de uma ‘comunidade definida’, com interesses comuns e situada num espaço territorialmente delimitado, com identidade social e histórica.

O mesmo autor entende que o desenvolvimento local ocorre quando a comunidade, mediante ativa colaboração de agentes externos e internos, incrementa a cultura da solidariedade em seu meio e se torna paulatinamente apta a agenciar e gerenciar o aproveitamento dos potenciais próprios ou cabedais de potencialidades peculiares à localidade.

Para Martin (1999, p. 172), o desenvolvimento local deve ser entendido como a satisfação das necessidades humanas fundamentais através do protagonismo real e verdadeiro de cada pessoa. Entende-se que a criação das condições para que a comunidade efetivamente exerça este protagonismo se coloca como o maior desafio para que o desenvolvimento local aconteça.

Integrando os autores acima citados, Rozas (1998), *apud* Martins (2002), afirma que desenvolvimento local é a organização comunitária em torno de um planejamento para o desenvolvimento, por uma perspectiva de construção social, constituindo assim um instrumento fundamental, de caráter orientador e condutor, de superação da pobreza. Não se trata, contudo, de buscar tão somente o atendimento às carências materiais, mas a identificação e a promoção das qualidades, capacidades e competências existentes na comunidade e no lugar.

As teorias de concepção do desenvolvimento local convergem no desenvolvimento endógeno. As competências, capacidades e habilidades estão nas pessoas e na dinâmica de construção do seu próprio desenvolvimento. Ampliando essa discussão, a característica do ambiente social passa a ser o fator fundamental para esse desenvolvimento.

Autores como Benko (2001) detalham sua experiência com a comunidade européia, outros, como Campeão (2004) e Vilpoux (1997) trabalham com comunidades tradicionais, assentamentos, cidades, regiões e países.

Conforme Benko (2001, p. 3), o desenvolvimento local substitui o desenvolvimento comandado por cima, estatizado e centralizador, que caracterizou, na França pós-Guerra, os “trinta anos gloriosos”. Nesse país, o período foi o da redistribuição, com a política do guichê, das ajudas e da instalação de equipamentos. A atualidade é o período dos projetos: “ajude-se, o Estado o ajudará”. “Não há territórios em crise, há somente territórios sem projetos”, declarava, já em 1997, o ministro francês da organização do território, citado por Benko.

A abordagem do desenvolvimento local vislumbra o local em uma nova perspectiva, observando suas peculiaridades e seu potencial, apreciando como a dinâmica entre as pessoas reforça sua identidade, criando um vinculo com o lugar que o torna desenvolvido ou sub-desenvolvido.

Na concepção de Caldas e Martins (2004), o desenvolvimento local é um tema controverso, tanto no Brasil quanto no debate internacional. Não é apenas controverso em termos conceituais, mas também metodológico. Martins (2002) afirma que enquanto estratégia de planejamento e de ação, o desenvolvimento local aparece num contexto em que se esgotam as concepções de desenvolvimento associadas a progresso material (acúmulo de riquezas), pessoal (“ganhar a vida”) e ilimitado (“quanto mais melhor”), mas sobretudo é um produto da iniciativa compartilhada, da inovação e do empreendedorismo comunitário.

Alguns autores reforçam que as experiências de desenvolvimento local são apenas a expressão espacial de um novo arranjo industrial “pós-fordista” (BENKO e LIPIETZ, 1994: 4). Por outro lado, outros mencionam que as experiências de desenvolvimento local têm dinâmicas próprias e não são apenas o reflexo da reorganização internacional do capital (BECATTINI, 1994). Há ainda quem acredite no local como espaço privilegiado para experimentações contra hegemônicas (SANTOS e RODRÍGUEZ, 2002: 47).

Santos e Rodríguez (2002) propõem o conceito de um Desenvolvimento Local de base, “de baixo para cima”. A capacidade de decidir sobre esse desenvolvimento não é entendida como algo de exclusividade do Estado ou das elites econômicas. Os autores vêem na sociedade civil o ator principal desse processo de construção coletiva. Esse processo cria um potencial para que o efeito econômico dessas experiências sociais chegue à esfera política e produza um ciclo de crescimento que contrarie as lógicas de exclusão.

A importância dos aspectos informais no Desenvolvimento Local reforça a visão de Kliksberg (1999, p. 90), *apud* Martins (2002), na qual é importante visualizar a participação dos atores enquanto resultado do processo de construção social, portanto sujeito a fatores históricos e culturais. Neste sentido, o processo participativo parece manter uma relação direta com a capacidade individual ou coletiva de interagir, cooperar, associar-se e confiar, isto é, com o chamado capital social. Embora complexo e conceitualmente impreciso, o capital social assume patente visibilidade enquanto recurso potencial de desenvolvimento, pelo fato de considerar a dimensão cultural e não apenas as dimensões sociológica e espacial.

Reforça-se por fim a importância do caráter integrador, holístico e cooperativo da sociedade, da região e principalmente do local. O Desenvolvimento Local implica em estratégias endógenas que reativem a economia e a dinâmica social, sendo capaz de estimular o comportamento dos atores locais (MARTINS, 2002).

Capra (1982, p.14), *apud* Martins (2002), assinala que uma ampla crise está em via de promover uma mudança de paradigma, que marca a superação da concepção mecanicista-fragmentária pela holística-integrada.

Entender a dinâmica dos Arranjos Produtivos Locais requer o aprimoramento dos conhecimentos em Desenvolvimento Local, verificando a importância das mudanças de concepção assinaladas por Capra. O Arranjo Produtivo Local é uma forma de Desenvolvimento Local, com uma abordagem sistêmica do processo de desenvolvimento, que a partir do aprimoramento das potencialidades do seu ambiente produtivo e relações sociais resultam competência e endogeneidade dos atores.

Nesse contexto, o desencadeamento das teorias leva ao entendimento central, a regeneração da economia da região que provoca novas discussões em caráter sistêmico e endógeno. Amplia-se o produto do local, seu caráter informal ou intangível, que cria as condições de aprendizagem, troca, colaboração, cooperação e interação entre os atores.

Conclui-se que Desenvolvimento local é o efetivo despertar das capacidades, competências e habilidades de um grupo, comunidade de interesses comuns em um dado território, que por meio de interações solidárias se tornam aptas a agenciar o aproveitamento dos recursos disponíveis (LE BOULERGAT, 2008).

 No capítulo seguinte é abordada a visão de território e territorialidade. O estudo do território permite analisar o desenvolvimento local endógeno, pois são nas relações locais que se promove o desenvolvimento, e isso depende da maneira que o território se manifesta.

**2.1.2. Território e Territorialidade**

Território e territorialidade relacionam-se com Desenvolvimento Local na medida em que sirva de contexto para a manifestação desse processo. O território é o vivido e concebido, onde estão as potencialidades e recursos, a cultura e as relações, as convergências e as divergências. O modo de ser do território é a territorialidade, e esta é importante para conhecer e reconhecer as relações existentes no local e entre o local e o global.

Santos (1995) afirma que num universo de eventos contingentes, é no lugar (local) ou território de vida que acontecem as oportunidades de criação de novas ordens ou a probabilidade de ameaças. Nesse sentido, é preciso avaliar o lugar, tanto em função de sua própria ordem interna, como território de vida, e sua combinação dialética com as informações de origem externa. Assim, o lugar atual, cada vez mais integrado ao mundo globalizado, deve ser avaliado sob duas óticas, de dentro para fora e de fora para dentro.

A procura de respostas para os problemas e mudanças que transformam a ótica local e global, passa pelas manifestações que acontecem no território, ancoradas pelos eventos internos e externos do ambiente.

É importante entender a definição de território, para excluir a visão reducionista de que o território é concebido como “chão”. Conforme Santos (2002, p.10), o território não é apenas o conjunto dos sistemas naturais e de sistemas de acontecimentos sobrepostos. Ele deve ser entendido como o território usado, não o território em si. O território usado é o chão mais a identidade. A identidade é o sentimento de pertencer àquilo que nos pertence. O território é o fundamento do trabalho, o lugar da residência, das trocas materiais e espirituais e do exercício da vida (SANTOS, 2002).

Para Souza (1995, p.78-79), o território deve ser apreendido como um espaço definido e delimitado por e a partir de relações de poder. Raffestin (1993: 143-144) evidencia que o espaço antecede o território e ao se apropriar de um espaço, concreta ou abstratamente (por exemplo, pela representação), o ator “territorializa” o espaço.

Le Boulergat (2008) afirma que o território se define a partir das relações sociais estabelecidas num grupo, comunidade ou sociedade para determinados fins (social, econômico, cultural e político). Inclui-se a nessas relações a cultura produzida seja de natureza tangível e intangível, capaz de gerar identidade coletiva, sendo constituído um campo de forças sociais.

Nesse caso, o território é constituído, segundo Santos (1996) por um sistema de coisas (elementos da cultura tangíveis e intangíveis) e sistema de ações sociais, sendo este a vida que expressa o território. Assim as relações de natureza econômica geram territórios econômicos, quando elas se voltam para interesses comuns.

Desse sistema de ações resulta um sistema de coisas de natureza tangível (infra-estrutura, equipamentos, produtos e edificações) e de natureza intangível (regras, códigos, valores, conhecimento, linguagem e hábitos). O território é constituído exatamente desse sistema de ações e desse sistema de coisas (LE BOURLEGAT, 2008).

Souza (2005) escreve que embora mais difundida, a idéia de território não se restringe apenas aquela da escala nacional, associada com o Estado enquanto instância gestora. Territórios existem e podem ser construídos e desconstruídos nas mais diversas escalas, tanto espaciais como temporais. É possível identificá-los desde uma dada rua, uma dada configuração regional, ou ainda a partir de um dado recorte temporal de dias até séculos. Haesbaert (2002), *apud* Silveira (2003), complementa que na medida em que as noções de controle, de ordenamento e de gestão espacial, fundamentais no debate sobre o território, não se restringem  apenas ao Estado, mas igualmente se vinculam às estratégias de distintos grupos sociais e das grandes corporações econômicas e financeiras, o território deve ser apreendido como resultado da interação entre múltiplas dimensões ou escalas sociais.

O sentido relacional presente na definição do território traduz a incorporação, simultânea, do conjunto das relações sociais e de poder, e da relação complexa entre processos sociais e espaço geográfico, este entendido como ambiente natural e ambiente socialmente produzido. O sentido relacional implica que se considera que o significado do território não apenas se vincula as idéias de enraizamento, estabilidade, limite, fronteira, fixidez, mas também as idéias de movimento, de fluidez, de conexão (HAESBAERT, 2002).

Offner e Pumain (1996, p.118), *apud* Silveira (2003), escrevem que durante o processo de produção do território, ele é reapropriado, praticado e vivenciado distintamente pela sua população, o que permite designar sua territorialidade. Para os autores, a territorialidade reflete as múltiplas dimensões desse vivido territorial em que os atores sociais vivenciam, simultaneamente, o processo territorial e o produto territorial através de um sistema de relações produtivas (ligadas ao recurso) ou existenciais (relevando a construção da memória coletiva e da representação).

Como análise da dimensão teórica, os conceitos de território e territorialidade ampliam a visão da sociedade e sua dinâmica nos locais. Sejam sociedades urbanas, industriais ou rurais, entendem-se o valor particular de cada comunidade-localidade e do local com sua comunidade. Buscando compreender esse novo mundo, onde as incertezas fazem parte dos processos e dinâmicas da vida, o homem precisa integrar-se ao sistema-mundo e a partir de sua história cultural local construir uma dialética no seu ambiente, determinando uma troca entre as características enraizadas do território com as novidades existentes desse novo sistema. Conforme Santos (1994, p. 7), “ontem, o homem se comunicava com seu pedaço da natureza praticamente sem mediação, hoje, a própria definição do que é esse entorno próximo ou distante, o Local ou o Mundo, é complexa”.

Diante de um mundo cada vez mais globalizado, seja pela influência das tecnologias de informação e comunicação, seja pela mundialização do capital, os locais sofrem uma pressão constante e mudam suas formas de agir conforme adequação ao ambiente. As formas de manifestação do território são conhecidas como territorialidade, onde Albagli (2004) afirma que a territorialidade reflete o vivido territorial em toda sua abrangência e em suas múltiplas dimensões – cultural, política, econômica e social. Ela se desenvolve a partir da coexistência dos atores sociais em um dado espaço geográfico, engendrando um sentimento de sobrevivência coletivo e referências socioculturais comuns, ainda que considerada a diversidade de interesses presentes.

Observando a magnitude da expansão econômica da mundialização, percebe-se o crescimento do comércio exterior, o aumento do PIB mundial, a estruturação das relações econômicas e sociais. Nessa expansão, Benko (2001) afirma que a globalização não significa homogeneização do espaço mundial, mas ao contrário, diferenciação e especialização. Grandes pólos se constituíram, formando uma economia ligada a uma rede de regiões mais dinâmicas, que deixam atrás o restante do mundo. Veltz (1996), *apud* Benko (2001), observa o crescimento de pequenas Nações, por vezes de Cidades-Estado, na hierarquia dos territórios prósperos, visto que tais regiões são mais competitivas que os grandes Estados. Benko (2001) ainda complementa que as regiões, ou melhor, os territórios, tornaram-se dessa maneira, fontes de vantagens concorrenciais.

Na conclusão de Santana & Santana (2004), o território funciona como um espaço que favorece o desencadeamento de um conjunto de relações tangíveis e intangíveis que movem o processo de construção de competências que se incorporam e evoluem de forma acumulativa, de modo a resultar em eficiências coletivas.

Para continuidade dos estudos sobre território e territorialidade, o próximo item é dedicado ao estudo sobre uma forma de territorialidade, suas características e importância. O estudo do território como dimensão de Arranjo Produtivo Local permite entender a dinâmica dos fluxos locais de conhecimento, inovação, cooperação, confiança e troca. No APL se manifesta a maneira de ser do local, predominando sua cultura e seus aspectos sócio-econômicos.

**2.1.3 Arranjos e Sistemas Produtivos Locais**

A grande divulgação nos últimos anos das noções de Sistemas e Arranjos Produtivos Locais criou numerosas concepções e formas de análise das aglomerações de empresas. Esse tema já era estudado no trabalho pioneiro de Alfred Marshall sobre os distritos industriais ingleses no final do século XIX. A base ideológica de Marshall abriu caminho para o estudo da importância dessa forma de organização pautada pela dinâmica territorial e as características locais.

No Brasil, Lastres e Cassiolato, através a criação da *RedeSist[[3]](#footnote-4)* elaboraram um glossário[[4]](#footnote-5) para nortear os conceitos e teorias que dão suporte aos Arranjos Produtivos Locais, Sistemas Produtivos Locais, Clusters e outras definições das formas de organização territorial.

Seguindo os conceitos de sistema produtivo e inovativo local da RedeSist (1999; 2003; 2006) e Le Bourlegat (2007)[[5]](#footnote-6), tem-se um conjunto de atividades correlatas que possibilita e privilegia a análise de interações em territórios constituídos em redes interdependentes e inter-relacionadas. Nesse sistema complexo, o território é o local das interações, do aprendizado, cooperação e coordenação.

Os Arranjos Produtivos Locais (APLs) são aqueles casos fragmentados, onde a interação e a articulação entre os agentes são pouco significativas (CASSIOLATO e LASTRES, 2005). Le Bourlegat (2007) afirma que os APLs constituem estruturas reticuladas menos complexas, de relações menos densas e senão rompidas entre atores e, muitas vezes com menor nível de complementaridade empresarial. Nessa visão, as estruturas nem sempre são dotadas de governança própria e algumas delas constroem regras de coordenação e tomam decisões coletivas amparadas em redes políticas e organizações de natureza governamental. Para Albagli e Brito (2003), os APLs são constituídos de agentes econômicos, políticos e sociais, articulados em torno de um conjunto específico de atividades econômicas e que apresentam algum tipo de vínculo entre eles, mesmo que incipientes.

Albagli e Brito (2002) conceituam o APL como sistema significativo de empresas que atuam em torno de uma atividade produtiva principal, bem como de empresas correlatas e complementares como fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros, em um mesmo espaço geográfico (um município, conjunto de municípios ou região), com identidade cultural local e vínculo, mesmo que incipiente, de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com outros atores locais e instituições públicas ou privadas de treinamento, promoção e consultoria, escolas técnicas e universidades, instituições de pesquisa, desenvolvimento e engenharia, entidades de classe e instituições de apoio empresarial e de financiamento.

Os Sistemas produtivos e inovativos locais (SPLs) são aqueles arranjos produtivos em que existem interdependência, articulação e vínculos consistentes, que resultam em interação, cooperação e aprendizagem, com potencial de gerar o incremento da capacidade inovativa endógena, da competitividade e do desenvolvimento local (LASTRES & CASSIOLATO, 2003).

A origem dos sistemas e arranjos produtivos locais está intimamente ligada com a questão do território e suas especificidades. Para Cassiolato & Lastres (2005) os arranjos variam desde aqueles mais rudimentares (APLs) àqueles mais complexos e articulados (SPLs).

Com objetivo de conhecer outros tipos de categorias que se assemelham aos APLs e SPLs utiliza-se o glossário da *RedeSist* para promover esse conhecimento.

A *RedeSist* (2003)através do seu glossário ordenou os inúmeros conceitos de categorias conceituais correlatas ao APL conceituando-os a partir dos principais traços de abordagens análogas, destacando esses:

* Cadeia produtiva: conjunto de etapas consecutivas pelas quais passam e vão sendo transformados e transferidos os diversos insumos, em ciclos de produção, distribuição e comercialização de bens e serviços. Implica em divisão de trabalho, na qual cada agente ou conjunto de agentes realiza etapas distintas do processo produtivo. Não se restringe, necessariamente, a uma mesma região ou localidade;

O APL pode conter ou ser estruturado com base numa cadeia produtiva existente ou apenas parte dela.

* Cluster: aglomeração territorial de empresas, com características similares. Em algumas concepções enfatiza-se mais o aspecto da concorrência, do que o da cooperação, como fator de dinamismo. Algumas abordagens reconhecem a importância da inovação, que é vista, porém, de uma maneira simplificada (por exemplo, como aquisição de equipamentos).

Não contempla necessariamente outros atores, além das empresas, tais como organizações de ensino, pesquisa e desenvolvimento, apoio técnico, financiamento, promoção, entre outros.

* Distrito industrial: aglomeração de empresas, com elevado grau de especialização e interdependência, seja de caráter horizontal (entre empresas de um mesmo segmento, ou seja, que realizam atividades similares) ou vertical (entre empresas que desenvolvem atividades complementares em diferentes estágios da cadeia produtiva)

No Brasil, freqüentemente utiliza-se a noção de distrito industrial para designar determinadas localidades ou regiões definidas para a instalação de empresas, muitas vezes contando com a concessão de incentivos governamentais.

* *Milieu* inovador: foco no ambiente social que favorece a inovação e não em atividades produtivas. O *milieu* inovador pode ser definido como complexa rede de relações sociais em um área geográfica limitada que intensifica a capacidade inovativa local através de processo de aprendizado sinergético e coletivo. Consideram-se não apenas as relações econômicas, mas também sociais, culturais e psicológicas.

Este conceito foi criado por iniciativa do GREMI - *Group de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs*, com o objetivo de desenvolver uma metodologia comum e uma abordagem teórica que permitissem uma análise territorializada da inovação, enfocando o papel do ambiente (*milieu*) no processo de desenvolvimento tecnológico. Perpassa esta noção a idéia de que o processo de desenvolvimento tecnológico e a formação de um espaço econômico são fenômenos interrelacionados, que têm lugar dentro de um vasto processo de desenvolvimento e reestruturação industrial.

* Pólos, parques científicos e tecnológicos: aglomerações de empresas de base tecnológica articuladas a universidades e centros de pesquisa e desenvolvimento (P&D).
* Rede de empresas: formatos organizacionais, definidos a partir de um conjunto de articulações entre empresas, que podem estar presentes em quaisquer dos aglomerados produtivos mencionados.

Envolve a realização de transações e/ou o intercâmbio de informações e conhecimentos entre os agentes, não implicando necessariamente na proximidade espacial de seus integrantes.

 O interesse sobre APLs tem crescido significativamente por permitir a participação de varias áreas de pesquisa, que agrupam estudos sociológicos, geográficos, econômicos, de políticas públicas e da administração.

Essas áreas de pesquisa integram seus conceitos em torno da dinâmica estrutural e dimensional do APL e/ou SPL. Promovem sua importância como forma social de aprendizagem e externalidades do conhecimento, integrando as pesquisas que permitem conhecer a maneira de manifestação do território diante a estrutura produtiva e sua relação local e global, as características econômicas da região, o desenvolvimento econômico local e regional, as formas de produção e a atividade produtiva. Permitem também conhecer as organizações políticas que compõem o local e sua interação com a sociedade, a abordagem do modo de governança, as formas de cooperação, as instituições e o desenvolvimento.

 Com a criação dos grandes blocos econômicos, o aumento do monopólio das empresas de grande porte através da aquisição de outras empresas menores e a aliança dos Estados Nacionais com esses grupos, fica evidente a fragilidade das comunidades, pequenas empresas, organizações e produtores familiares nesse contexto.

Com o propósito de desenvolvimento social, econômico, humano e tecnológico de uma região, integrando os benefícios para a comunidade, para as empresas, instituições de pesquisa, universidades e organizações públicas, os Arranjos Produtivos Locais tornam-se alternativas para que o local possa sobreviver através das forças sociais, da identidade e da sinergia coletiva de cooperação e colaboração mútua. As potencialidades locais são como estratégias para que se ocorra o desenvolvimento local endógeno (ÁVILA, 2007).

Os arranjos e sistemas produtivos locais predominam como forma de construção das eficiências coletivas para produzir através das potencialidades locais e das forças sociais uma estrutura de produção alicerçada pelas competências, habilidades e cooperação da região ou comunidade. Para Benko (2001), o desenvolvimento local substitui, doravante, o desenvolvimento comandado por cima, estatizado e centralizador.

A economia local está formando uma polarização do saber. As empresas de pequeno porte estão se especializando e buscando cooperação mútua para propiciar competitividade. As redes empresariais aprendem com o ambiente externo e adaptam-se ao meio. Essa nova dinâmica sócio-econômica permite identificar os fatores decisivos para o desenvolvimento das análises sobre Sistemas Produtivos Locais e sua atmosfera industrial (ALBAGLI e BRITO 2003).

Nessa nova forma de organização (APL/SPL), os territórios pautam pela construída no local. As interações, a proximidade, as trocas, as parcerias entre empresas, pessoas e entidades públicas formam uma nova dinâmica territorial e produtiva, porém a confiança é o ponto chave, ou a virtude social principal que Fukuyama (1996) coloca para que a sociedade desse sistema possa ter prosperidade.

Para Courlet (1994), *apud* Campeão (2004), mercado e reciprocidade de um SPL são fatores interdependentes, principalmente em SPL formado predominantemente por pequenas e médias empresas. Nesse caso funciona segundo dois mecanismos: o mercado, necessário à regulação da demanda e da oferta de bens, e a reciprocidade, que consiste em uma troca de serviços gratuitos e que transcende a transação puramente comercial. As relações de reciprocidade estão presentes, por exemplo, na família, entre amigos ou em algumas relações comunitárias ou sociais. Essas relações remetem a fidelidade, a gratidão e a identidade.

A combinação entre mercado e reciprocidade intervém em diversos aspectos: no empreendedorismo que é estimulado pelo desejo de reconhecimento social ou pela tradição herdada de antepassados, na aquisição de competência profissional condicionada à participação na comunidade, e na rapidez de transmissão de conhecimentos e de informações facilitando o funcionamento do mercado. Neste contexto, as relações entre as empresas passam a ser mais sistemáticas e mais estáveis, não se resumindo a uma simples soma de relações de compra e venda sobre o mercado. Os atores que compõem um SPL possuem relações entre si e também com o meio sócio-cultural no qual estão inseridos. As relações entre as empresas não são apenas comerciais, as relações informais estão presentes e produzem externalidades positivas para o conjunto de empresas. Os sistemas produtivos locais não procedem de uma geração espontânea, eles são uma construção sócio-econômica e institucional. Os agentes desses sistemas possuem relações além do mercado e atuam com base em regras, normas e sinais da comunidade (CAMPEÃO, 2004).

**2.1.4 Cooperação e redes**

Na abordagem de APL e SPL tem-se o fator “proximidade” que o território proporciona como parte da interação entre os atores locais. O arranjo produtivo local se desenvolve a partir dessa proximidade, ou efeito de vizinhança conforme termo utilizado por autores como Lastres et al. (1999) e Vargas (2002), que afirmam que a proximidade espacial é vista como favorecendo fundamentalmente a troca de informações, a similaridade de atitudes culturais e psicológicas, a freqüência de contatos interpessoais e cooperação, capacidade inovativa, mobilidade e flexibilidade.

A proximidade espacial ou localização torna-se uma fonte de relações e interações que podem provocar a cooperação entre os indivíduos mais próximos. A ligação entre os indivíduos do local torna o funcionamento das instituições informais base do conjunto de relações sociais e econômicas. Para Granovetter (1994), *apud* Campeão (2004), as relações sociais que ligam indivíduos ou grupos sociais foram também consideradas na abordagem de rede social, a qual se baseia no fato de que as atividades econômicas inserem-se em redes de relações pessoais de confiança.

A abordagem acima esta relacionada com as teorias de Marshall, que percorre uma visão externa, resultando de cooperação entre empresas e organizações. Diferente dessa abordagem de cooperação “empresarial” ou “industrial”, tem-se os estudos das comunidades e a cooperação dentro das mesmas buscando o bem comum.

A cooperação e ação coletiva dentro das redes têm uma estreita relação com o núcleo conceitual do desenvolvimento local. Quando Ávila (2004) afirma que desenvolvimento local consiste no desabrochamento – a partir do rompimento de amarras que prendam as pessoas em seus *status quo* de vida – das capacidades, competências e habilidades de uma “comunidade definida” – para agenciar e gerenciar recursos disponíveis para o atendimento de ansiedades e aspirações - portanto com interesses comuns, essa afirmação permite mostrar a importância da cooperação no desenvolvimento local.

Segundo o autor, a colaboração ativa dos agentes externos e internos, incrementando a cultura da solidariedade em seu meio e potencializando os recursos peculiares da localidade, assim como as forças de cooperação da comunidade, resulta no desenvolvimento social, político e econômico da região.

Segundo Benko e Lipietz (1994), duas revoluções na organização dos processos seriam capazes de inverter a tendência de uma nova organização espacial da produção industrial. A primeira delas afetaria as relações profissionais entre capital-trabalho. Com a crise do taylorismo pós-guerra, a saída encontrada foi a mobilização dos recursos humanos que se formam não somente nas empresas, mas sobretudo na cultura local, na tradição familiar, em suma, num sistema local em que se enriquecem as competências técnico-profissionais (BENKO e LIPIETZ, 1994: 4). A segunda está relacionada com a organização industrial, a relação entre as empresas. Redes de empresas ligadas por relações de parceria e sub-contratação substituíram as grandes empresas integradas. Essas dinâmicas operam o regresso ao que era comum na geografia econômica do passado: os distritos industriais, em que se concentravam empresas do mesmo ramo, dividindo trabalho e partilhando um saber-fazer local.

Por outro lado, há quem defenda certa autonomia do local. Becattini (1994), em sua análise socioeconômica dos distritos industriais, ressalta o sistema de valores e de pensamento homogêneo – expressão de uma ética do trabalho e da atividade, família e da mudança – condicionando os principais aspectos da vida local. Paralelamente a esse sistema de valores, desenvolve-se um conjunto de instituições, normas e regras destinadas a propagar esses valores a todo o distrito, estimulando sua adoção e a transmissão de geração em geração (BECATTINI 1994: 20). Essas instituições incluem não só o mercado, a escola e a Igreja, como também as autoridades e organizações políticas locais, além de inúmeras outras instâncias públicas e privadas, econômicas, políticas, culturais, religiosas, de solidariedade social. Para que estas dinâmicas sociais possam funcionar sem obstáculos, as instituições que integram o distrito devem, quando possível, respeitar o mesmo sistema de valores e regras. Isto não elimina os conflitos de interesse entre seus diversos membros, nem retira a consciência desses conflitos, mas institui esses conflitos num contexto de superioridade do interesse comunitário como princípio base interiorizado pelo conjunto da sociedade local.

Ampliando a visão do território e dos arranjos, percebe-se o aumento da complexidade frente à globalização e à transformação tecnológica da informação, conectando lugares através da Tecnologia da Informação e Conhecimento (TIC), por meio de redes. As redes tornam os locais de alguma maneira globalizados. A conexão existente entre locais permite a inovação e desenvolvimento. Para Withaker (1998), numa estrutura em rede os integrantes se ligam horizontalmente a todos os demais, diretamente ou através dos que os cercam. O conjunto resultante é como uma malha de múltiplos fios, que pode se espalhar indefinidamente para todos os lados, sem que nenhum dos seus nós possa ser considerado principal ou central, nem representante dos demais. Não há um “chefe”, o que há é uma vontade coletiva de realizar determinado objetivo.

As redes são formas de cooperação que permitem a pessoas, regiões, empresas e países de se interligarem e desenvolverem propósitos em comum. Para Campeão (2004), as redes de PMEs (Pequenas e Médias Empresas) podem ser do tipo vertical ou horizontal. As redes verticais ligam-se a cadeia produtiva e formas hierarquizadas de organização constituem-se basicamente em redes de subcontratação, em que as PMEs fornecem serviços e produtos para outras empresas. Já as redes horizontais de cooperação são formadas por PMEs com a finalidade de trabalharem de forma coletiva para alcançarem certos objetivos estratégicos que dificilmente alcançariam de forma individualizada e ligam-se a APLs e alianças estratégicas.

As redes se formam tanto por meio da cooperação de atores locais como nacionais ou mesmo internacionais. Essa cooperação se diferencia em função da finalidade da criação da rede.

Os modos de coordenação dos arranjos produtivos locais são influenciados pela cooperação entre os atores locais. As instituições informais estudadas por North dentro da Nova Economia Institucional podem explicar o desempenho de um sistema (APL ou SPL), através a abordagem das noções de cultura, confiança e capital social.

No capítulo seguinte é abordada a Nova Economia Institucional, com enfoque nas instituições informais como determinante do modo de coordenação de alguns arranjos produtivos locais.

**2.2 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL - NEI**

O objetivo deste capítulo é apresentar a Nova Economia Institucional, com abordagem mais detalhada nas instituições informais, que conforme a hipótese de pesquisa são determinantes para a escolha do modo de governança de um arranjo produtivo local.

A Nova Economia Institucional (NEI) iniciou com a contribuição teórica de vários autores. John R. Commons (1932) estudou a transação como a unidade de análise e definiu essa unidade em três princípios: conflito, mutualidade e ordem. A análise de Commons mudou o modelo de forma de análise que projetava a firma como uma entidade indivisível.

Ronald Coase em 1937 mudou a forma de pensar a economia das organizações e contribuiu para a compreensão da gênese da firma, destacando-se como a mais importante contribuição para a Nova Economia Institucional (AZEVEDO, 1996).

A partir de Coase o conceito de firma foi repensado e passou de apenas uma função de produção maximizadora de lucro, para um conceito de firma como algo além de uma estrutura para a transformação de produto. A firma aparece também como uma estrutura para a coordenação das ações dos agentes econômicos (WILLIAMSON, 1985; AZEVEDO, 1996). Para Hart (1991), Coase abriu o caminho para a descoberta da razão de existência da firma, quais seus limites e quais os custos e benefícios na integração. Nessa visão, Williamson (1985) e Azevedo (1996) propuseram que a firma possa desempenhar o papel de coordenação das atividades econômicas.

Williamson (1985) ampliou os estudos do monopólio e da eficiência, analisando os sistemas de governança e as características de influencia dessas governanças. A abordagem de Williamson (1996) identifica três níveis para análise econômica: Ambiente Institucional, arranjo institucional (sistemas de governança) e indivíduo. Na Figura 1, Williamson (1993) demonstra sua abordagem através desses três níveis.

**Meio Ambiente Institucional**

**Sistemas de Governança**

**Indivíduos**

MUDANÇAS DOS PARÂMETROS

ATRIBUTOS DE COMPORTAMENTO

Fonte: Conceição (2001, p. 119)

Figura 1 – Análise dos 3 níveis analíticos de Williamson.

Conforme Conceição (2001), a racionalidade limitada e o oportunismo geram custos de transação, que obrigam as firmas a se organizarem para enfrentá-los. Os atributos de comportamento dos indivíduos definem os sistemas de governança, que ocorrem sob três formas — mercado, hierarquias ou formas híbridas. A adoção de uma dessas formas de organização depende dos diferentes “ambientes institucionais”. As linhas cheias da Figura 1 representam os efeitos principais, e as tracejadas, os secundários. O primeiro dos efeitos principais é o do meio ambiente institucional sobre a forma de governança. Mudanças no primeiro alteram os parâmetros institucionais, com modificações nos custos das governanças via mercado, formas híbridas ou integração vertical (hierarquia). Tais mudanças podem surgir da comparação internacional de um meio institucional com outro. A ligação do meio ambiente institucional com as empresas define o padrão de governança, que cria uma fonte de numerosas implicações analíticas, como é o caso da “economia comparativa da organização” (WILLIAMSOM, 1995, p. 28).

O esquema proposto por Williamson privilegia a análise das governanças em relação aos arranjos institucionais, mas serve como um importante ponto de referência ao estudo das inter-relações entre os diferentes níveis analíticos. O arcabouço desenvolvido por Williamson indica que o sistema de governança se desenvolve dentro dos limites impostos pelo ambiente institucional e pelos pressupostos comportamentais sobre os indivíduos (oportunismo e racionalidade limitada). O ambiente institucional fornece o quadro fundamental de regras que condiciona o aparecimento e seleção de formas organizacionais que comporão o arranjo institucional (AZEVEDO, 1996, p. 40).

Azevedo (1996) analisa historicamente a NEI e faz uma relação com os antecedentes que contribuíram para esse arcabouço teórico. Conforme ordem cronológica o autor identifica os trabalhos de Coase, Commons, Knight, Barnard e, um pouco mais tarde, Hayek.

Commons (1934), *apud* Williamson (1991a, p.19), enfatiza que a maior contribuição da economia institucional esta na explicação da ação coletiva, cujo grau de cooperação exigido para se lograr eficiência surge não de uma pressuposta harmonia de interesses, mas das instituições, que colocariam ordem no conflito, entendendo-a como um conjunto de normas funcionais de ação coletiva, onde a lei é um caso especial.

Para Azevedo (1996), Coase em seu *insight* não permitia testes empíricos por falta de base de comparação e/ou observabilidade dos custos de transação. A consolidação na NEI exigia, portanto, contribuições no sentido de permitir a refutação da proposição de Coase. Os principais passos nessa direção foram dados por Williamson (1975; 1979) e Klein et al. (1978).

O ponto chave dos estudos da Nova Economia Institucional é o controle da economia, que constitui um sistema mais abrangente e mais complexo do que o mercado (CONCEIÇÃO, 2000). Isto implica reconhecer a importância de vários aspectos, tais como a distribuição do poder na sociedade, a forma de operação dos mercados, a forma de conhecimento e a determinação da alocação de recursos, onde a cultura geral também importa (SAMUELS, 1995, p.571).

A Economia dos Custos de Transação (ECT) que é discutida no próximo item é um braço da Nova Economia Institucional. Apontando a ECT como de caráter micro-analítico, Williamson (1985) incorpora os pressupostos comportamentais em sua análise e com esses critérios diferencia a mesma das outras teorias que estudam a economia das organizações. Williamson considera como relevante os investimentos em ativos específicos e reconhece a firma como uma estrutura de governança.

**2.2.1 Economia dos Custos de Transação - ECT**

Conceição (2000) afirma que o antigo institucionalista norte-americano John R. Commons é, para os teóricos da economia dos custos de transação, um de seus fundadores[[6]](#footnote-7). O autor complementa dizendo que ao fundar uma tradição institucionalista, Commons tratou de explorar aspectos novos empregando uma linguagem quase-judicial, cuja unidade de investigação era a transação. Além disso, via o conflito como algo natural, em face da existência permanente de escassez na vida econômica.

 Williamson (1991b) salienta que Coase não aborda com a devida profundidade os aspectos internos da organização, mas desenvolve com notável avanço a análise da ênfase ao papel do mercado.

Segundo Arrow (1969), citado por Williamson (1989), custos de transação são os custos de conduzir o sistema econômico, ou seja, os custos *ex-ante* de preparar, negociar e salvaguardar um acordo bem como os custos *ex-post* dos ajustamentos e adaptações que resultam, quando a execução de um contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas.

North (1990) afirma que custos de transação são aqueles relacionados com o custo de mensuração dos atributos transacionados, os custos de proteção dos direitos de propriedade e o custo de monitorar e fazer cumprir os acordos estabelecidos.

Um ponto relevante e analítico para Coase, Williamson e outros autores é a racionalidade limitada[[7]](#footnote-8) e o oportunismo. Nesses dois conceitos comportamentais a tese de custos de transação é provada. O oportunismo manifesta-se na fraqueza da própria razão e consiste na busca do auto-interesse com astúcia[[8]](#footnote-9) (CONCEIÇÃO, 2000). Conceição (2000) ainda coloca que a relação do oportunismo com a organização interna da firma se manifesta através da falta de sinceridade e honestidade nas transações.

Williamson (1991a, p. 26) afirma que nos casos em que há relações de alta competitividade e intercambio, as tendências oportunistas apresentam pouco risco. Em outros casos, muitas transações que no início envolviam licitadores qualificados tornam-se, ao longo do processo de execução de contrato, e antes sua respectiva renovação, custosas e arriscadas quando a elas se une o oportunismo. Pitelli (2004) completa dizendo que tanto o oportunismo quanto a racionalidade limitada estão relacionados à característica de incompletude dos contratos, sendo condições necessárias para ter custos de transação.

Segundo Pitelli (2004), o sistema de governança é a forma como as transações ocorrem. Existem três formas de governança: transação direta de insumos e produtos no mercado (mercado spot); adoção de contratos para relacionar-se com outros agentes na transação (forma híbrida); e integração vertical (forma hierárquica), em que a firma se encarrega de toda a produção e/ou comercialização de seus produtos. A ECT analisa qual estrutura de governança é mais eficiente através da consideração dos seus pressupostos comportamentais (oportunismo e racionalidade limitada) e das dimensões da transação.

Williamson considera três dimensões das transações pela Economia dos Custos de Transação: especificidade de ativos, incerteza e freqüência. Conforme Farina et al. (1997), *apud* Pitelli (2004), os ativos específicos são aqueles que não podem ser reempregáveis sem perda de valor, tornando o investimento arriscado e gerando custos de transação.

Williamson (1991a: 281) entende que existem seis tipos de especificidade de ativos: a) especificidade locacional, em que a localização próxima economiza custos de transporte e armazenagem; b) especificidade de ativos físicos, que se refere à especialização do ativo necessária para produzir o produto; c) especificidade de ativos humanos, que se refere à necessidade de investimentos em capital humano para exercer a atividade; d) ativos dedicados, que são investimentos feitos para clientes específicos; e) especificidade de marca, que se refere a investimentos na marca de uma empresa; f) especificidade temporal, na qual o valor da transação está relacionado ao tempo em que ela é processada, intimamente ligada a produtos perecíveis.

A freqüência relaciona-se com a recorrência ou regularidade da transação. Quanto maior a freqüência, maior a possibilidade de diluir os custos de adoção de um mecanismo complexo por várias transações e maior a possibilidade de construção de reputação por parte dos agentes envolvidos na transação (PITELLI, 2004)

O grau de incerteza com o qual as transações estão sujeitas é relacionado à informação assimétrica e incompleta e a atitudes oportunistas (PITELLI, 2004).

Para Williamson (1985), a especificidade dos ativos é o atributo mais relevante para os estudos das estruturas de governanças, pois, segundo Azevedo (1996) permite uma caracterização precisa e mensurável das relações.

A essas três dimensões, Milgrom e Roberts (1992), a*pud* Vilpoux (1997), adicionaram o grau de dificuldade em medir o desempenho da transação, característica que não aparece em Williamson, mas que pode ter um papel relevante em transações complexas.

A Figura 2 apresenta o modelo de análise das governanças baseado em Williamson (1985 e 1996) e Zylberztajn (1995). A especificidade dos ativos, incerteza e freqüência das transações são, de acordo com Williamson (1985 e 1996)*,* os três fatores que influenciam coordenações adotadas. Os custos de transação estão diretamente ligados a todos esses fatores e influenciam os modos de coordenação adotados. Quando as empresas ajustam-se as características básicas das transações, elas minimizam os custos de transação.

Características básicas das transações

Especificidade dos ativos

Incerteza

Frequência e duração

Avaliação do desempenho

Minimização dos custos de transação

Governança

Tipos de

Contratos

Fonte: Vilpoux (1997), adaptado de Zylberztajn (1995)

Figura 2: Modelo de Análise dos Sistemas de Governança.

O modelo apresentado na Figura 2 é importante para entender melhor as transações existentes entre participantes de um determinado sistema. Mas essa abordagem não considera a importância do território, do capital social e das convenções existentes, que são fatores determinantes para a análise de APL e SPL.

O Capítulo seguinte analisa o ambiente institucional, onde a NEI incorpora a teoria das instituições. Segundo North (1993), a informação incompleta e a capacidade mental limitada de processá-la fazem com que seja necessária a imposição de restrições sobre as interações humanas com objetivo de estruturá-las.

**2.2.2. Papel das Instituições**

O desenvolvimento econômico depende dos agentes que estão inseridos e das instituições que constituem o ambiente. Para Azevedo (1996), um dos pontos de apoio da NEI é o reconhecimento de que o desempenho de um sistema econômico é limitado pelo conjunto de instituições que regulam o jogo econômico.

Para Veblen, *apud* Conceição (2000), o conceito de instituição pode ser resumido como um conjunto de normas, valores e regras e sua evolução.

Conceição (2000) ressalta que os teóricos da evolução cultural chamam de instituição, a “cultura” ou os aspectos da cultura que afetam a ação humana e organizacional. Sob esta perspectiva, as instituições “referem-se à complexidade de valores, normas, crenças e significados, símbolos, costumes e padrões socialmente aprendidos e compartilhados, que delineiam o elenco de comportamento esperado e aceito em um contexto particular. Esta visão está viva e bem viva na moderna sociologia” (NELSON, 1995, p.80).

Segundo North (1991, p. 97), “Instituições são restrições (normas) construídas pelos seres humanos, que estruturam a interação social, econômica e política. Elas consistem em restrições informais (sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta) e regras formais (constituições, leis e direitos de propriedade)”. As instituições seriam, portanto, as ‘regras do jogo’ (North, 1994, p.13), seja do jogo econômico, social, político, seja do próprio jogo institucional.

Trata-se, portanto, de uma definição abrangente, que procura abarcar toda espécie de elementos sociais que funciona como invólucro para as atividades econômica, social ou política. Não é necessário assumir que as instituições tenham como único propósito de restringir as interações humanas, mas é fundamental reconhecer que efetivamente elas desempenham esse papel, e com ele, condicionam tais interações (AZEVEDO, 1996).

É possível conceber instituições que não sirvam diretamente como restrições às ações humanas. Seriam instituições destinadas a impor restrições sobre outras instituições, ou seja, são instituições que servem para regulamentar as restrições às ações humanas, servindo de parâmetro para a escolha de regras formais e informais. Para que instituições sejam ainda mais abrangentemente definidas é necessário incluir na definição anterior os instrumentos responsáveis pelo funcionamento adequado das regras que compõem as instituições (AZEVEDO,1996). Por este motivo, North (1994, p. 13) considera também instituições “os mecanismos responsáveis pela execução desses dois tipos de normas (regras formais e restrições informais)”.

North (1993) afirma que as instituições formais são a constituição, leis e direitos de propriedade, quanto as informais são costumes, tradições, regras de conduta. O autor distingue as instituições de organizações: as primeiras são as regras do jogo da sociedade, que é composta pelas regras formais e informais e as organizações são os jogadores, que inclui o corpo político, corpo social, corpo econômico e o corpo educacional.

Pitelli (2004) ressalta que as mudanças institucionais resultantes da alteração de restrições informais ocorrem mais gradativamente, à medida que as pessoas desenvolvem seus padrões de comportamento. Assim, as mudanças das regras formais podem ser dificultadas pelas restrições informais incorporadas nos costumes e tradições. O mesmo autor afirma ainda que à medida que as organizações econômicas evoluem para tirar proveito das oportunidades de lucro, tornam-se mais eficientes e gradualmente alteram as instituições, proporcionando crescimento econômico e aumento de produtividade.

Ao conceito de instituição, enquanto conjunto de normas, regras, hábitos e sua evolução, defendido por North (1990) e Nelson (1995), pode ser adicionado à noção de cultura (SCHEIN, 1985 e DESREUMAUX, 1993, *apud* VILPOUX, 1997), que é o conjunto das hipóteses fundamentais que um grupo inventou, descobriu ou constituiu durante a aprendizagem, para a resolução de seus problemas de adaptação ligados a seu ambiente. Essas hipóteses devem ter sido suficientemente testadas para serem consideradas válidas e devem poder ser ensinadas aos novos membros do grupo como o modo apropriado de perceber, sentir e pensar em relação aos problemas.

Na sua descrição das Instituições, Williamson (1996), *apud* Vilpoux et al. (2007), aborda também os aspectos informais, sendo que dos seis fatores institucionais descritos pelo autor três deles dependem das instituições informais:

1. Cultura da sociedade: influência o grau pelos quais seus membros têm propensão em adotar ações oportunistas;
2. Profissionalização: o fato de pertencer a um determinado tipo de atividade, tal como advogado, médico, etc., delimita códigos de comportamento e de ética conhecidos de todos. Devem existir sanções em caso de não respeito;
3. Rede (*Network*): pertencer a um grupo étnico, religioso ou profissional, permite estabelecer regras que devem ser respeitadas por todos.

As instituições informais permitem estabelecer relações de confiança, o que facilita as coordenações entre atores e diminui o risco ligado as transações. Zucker (1986) e Mueller (1995), *apud* Vilpoux et al. (2007), citam três formas de confiança:

1. Reputação, baseada na honestidade e experiência passada. Ricketts (1987) releva a importância da reputação que permite baixar os custos de transação. Se uma empresa age muito de modo oportunista e se suas ações são observáveis por outros, o custo de seus atos vai ultrapassar rapidamente seus benefícios. Em um ambiente conturbado, o risco de ações oportunistas aumenta, pois é mais difícil medir o resultado das ações dos atores.
2. Possessão de características comuns, tais como aquelas existentes num grupo étnico (Rede de Williamson);
3. Pertencer às mesmas instituições sociais (profissionalização de Williamson).

Existe uma forte ligação das instituições informais com a territorialidade do local, principalmente com a cultura. As regras informais, a cultura e a noção de confiança se traduzem pela elaboração de convenções, modos de cooperação entre atores que não passam obrigatoriamente por contratos escritos (VILPOUX, 1997).

As instituições permitem entender como a sociedade age conforme seu processo natural de desenvolvimento. É importante entender os aspectos informais para mensurar o aporte de capital social e as convenções existentes na sociedade estudada.

No próximo capítulo, a pesquisa é destinada ao arcabouço teórico do capital social e da economia das convenções, abordagens importantes para entender o grau de cooperação e confiança existente no campo empírico de estudo e diretamente ligadas com as noções de instituições informais.

**2.2.3 Teorias das Convenções e do Capital Social**

Nesse item, as pesquisas detalham os conceitos e fundamentos sobre a Teoria das Convenções, teoria desenvolvida na França e mais conhecida como Economia das Convenções (EC). O Capital Social é igualmente pesquisado com uma abordagem voltada aos seus principais autores. Finalmente, busca-se integrar as duas teorias com o objetivo de ampliar as discussões sobre as instituições informais.

**2.2.3.1 Economia das Convenções (EC)**

Matthews (1986), *apud* Conceição (2000), embora reconheça uma certa convergência nas abordagens institucionalistas modernas, argumenta que há várias diferenças entre elas, a começar pelo próprio conceito de instituição, que segundo ele, gravita em torno de três eixos. O primeiro identifica instituições econômicas alternativas como resultados de sistema de “direitos de propriedade” alternativos. A segunda definição associa instituição a convenções ou normas de comportamento econômico, servindo como suporte à execução e cumprimento das leis. Na França, desenvolveu-se uma derivação desta concepção constituindo a denominada “Economia das Convenções”, cujo expoente principal é Olivier Favereau. A terceira derivação centra-se nos tipos de contrato, que pode se refletir em diferentes formas de autoridade.

A Economia das Convenções (EC) tem como objetivo a construção de um quadro multidisciplinar, para abordar a questão geral da coordenação coletiva das ações individuais por meio de convenções (ÓRLEAN, 1994).

Para Dupuy et al. (1989), uma convenção é constituída por um conjunto de regras, cuja constituição é o produto de um acordo de vontades individuais e que, uma vez constituída, é dotada de um força normativa obrigatória. É uma regularidade que tem a sua origem nas interações sociais.

 Na perspectiva de uma economia institucional tal como abordada por Simões (2004), as relações não mercantis entre os atores sociais se baseiam em comportamentos de hábito ou estão sujeitas a regras ou normas. Para Boyer (1996), o hábito é o conjunto de padrões de comportamentos formados durante o processo de socialização do individuo. Favereau (1989) complementa que uma regra ou uma norma é um enunciado que indica qual comportamento do indivíduo é requerido, preferido ou proibido dentro de um determinado contexto.

A instituição social promove comportamentos duradouros e padronizados como resultado da tradição, dos hábitos, costumes ou constrangimentos.

Segundo Eymard-Duvernay (1994), *apud* Vilpoux (1997), a economia das convenções (EC) focaliza as referencias coletivas na coordenação das ações individuais. O papel dessas referências é de diminuir o risco em torno das ações dos indivíduos, o que possibilita a adoção de soluções alternativas aos três tipos de contratos de Williamson (clássico, neoclássico e relacional). Para Brousseau (1993), *apud* Vilpoux et al. (2007), a convenção permite uma análise de todas as regras de interação entre os membros de uma sociedade, o contrato sendo apenas uma categoria de convenção entre outras. Favereau (1989), *apud* Vilpoux et al. (2007), define a regra como uma prescrição que é possível ser aplicada e que implica qual comportamento é necessário, preferido ou proibido em determinados contextos. A convenção é um conjunto de elementos sobre os quais os participantes dividem um acordo comum. Diferentemente dos contratos, esse acordo comum não passa sempre por uma escritura oficial.

A base conceitual da Economia das Convenções pressupõe uma ação coletiva com vista aos objetivos comuns. Essas ações são determinadas pelos objetivos coletivos e são regidas pelas instituições informais que desenvolvem uma interdependência pela identidade que os atores tem com seus costumes, crenças, respeito e território.

Para Vilpoux (1997), a Economia das Convenções, que é uma alternativa da economia dos custos de transação, permite completar a teoria desenvolvida por Williamson (1996), principalmente pela introdução de modos de coordenação informais.

Com base num conjunto de princípios gerais de coordenação e em obras clássicas da filosofia política, Boltansky e Thévenot (1987), *apud* Simões (2001), identificaram seis formas de coordenação ou convenção:

· **Convenção de inspiração**: baseia-se na adesão, por parte dos atores, à emergência de idéias originais e inovadoras;

· **Convenção doméstica**: tem como princípio superior comum as relações baseadas na tradição. A ordem de grandeza desta convenção que estabelece os níveis hierárquicos é dada pelas relações de confiança, de hábito e fidelidade entre as pessoas;

· **Convenção de renome**: a opinião é o princípio superior comum, sendo a ordem de

grandeza dada pela notoriedade, reconhecimento ou sucesso;

· **Convenção cívica**: a união de todos para a formação da vontade geral é o princípio superior comum; público, coletivo, legal, representativo, direito, direitos cívicos, legislação, solidariedade, união, codificação, democracia, são alguns dos conceitos próximos desta convenção;

· **Convenção mercantil**: tem por princípio superior comum a concorrência sobre os bens; a grandeza dos sujeitos é dada pela riqueza material, enquanto a sua dignidade é dada pelo interesse, à vontade ou a motivação para obter a satisfação pessoal; a relação entre as pessoas é estabelecida pela concorrência e a sua relação com os objetos é determinada pelo lucro;

· **Convenção industrial:** é caracterizada pela eficácia e pelo investimento como a melhor formula econômica para atingir essa eficácia; a especialização, a profissionalização, a performance, a medida, a norma, a estratégia, a estandardização, a organização, o plano, são alguns dos atributos desta convenção.

Considerando que as pessoas agem segundo boas razões (racionalidade comportamental) e que existe uma coordenação (ação justificável) que permite o equilíbrio, então, tem-se delineado um quadro geral de ações justificáveis, ou seja, de comportamentos individuais segundo modelos de natureza diferente. A racionalidade que motiva as trocas mercantis num mercado será apenas uma entre várias formas legítimas de ação justificada (SIMÕES, 2001).

Para Salais (1989), *apud* Vilpoux (1997), o período e a regularidade das relações criam uma rotinização e relações pessoais baseadas na noção de confiança. No caso de relações recorrentes, não há necessidade de formalização por um documento escrito, mas somente de um contrato implícito (BAUDRY, 1991, *apud* VILPOUX, 1997). A substituição do conceito de contrato pelo de convenção permite a incorporação do ambiente informal.

Uma convenção é um aspecto intangível e economicamente informal. A existência de instituições informais pode provocar a preferência por modos de coordenação alternativos aos contratos, oferecendo ao mesmo tempo boas garantias. A noção de confiança, outro aspecto intangível serve para identificar a existência de instituições informais, resultando nas convenções.

A adoção da convenção permite ampliar a noção de contrato e levar em conta todos os tipos de relações existentes entre os atores do sistema. Para Vilpoux (1997), a existência de relações sociais entre os indivíduos abre espaço à implantação de convenções, termo que permite agrupar os modos de coordenação formais e informais. Para Brousseau (1993), a convenção permite uma análise de todas as regras de interação entre os membros de uma sociedade.

Na determinação dos modos de coordenação (estruturas de governança), Brousseau (1993) afirma que o sistema de garantias instaurado torna-se importante para diferenciar as relações entre os agentes que participam das transações. A classificação em função das garantias permitiu a Vilpoux (1997) elaborar seis modos de coordenação para o setor de mandioca, os quais abrangem as estruturas de governança inicialmente propostas por Williamson (1996) - mercado, contratos e integração vertical, e as instituições informais. Os sistemas de governança identificados pelo autor são: **Mercado**: trocas sem contratos, entre atores que não mantêm nenhum contato. O mercado não oferece nenhuma garantia aos agentes, se não a ligada ao respeito do consumidor; **Mercado com garantias informais:** trocas no mercado entre atores que se conhecem e que mantêm contatos regulares na vida corrente, o que permite criar relações privilegiadas de transação; **Acordos contratuais com garantias fracas**: onde os contratos instaurados podem ser formais ou não, mas em todos os casos apresentam fracas garantias, não trazendo nenhum seguro sobre a realização da transação; **Acordos contratuais com garantias médias:** ocorre da mesma maneira que a coordenação precedente (os contratos podem ser formais ou não), mas neste caso as probabilidades de respeito dos acordos são superiores, porém ainda existindo fraqueza das garantias, tanto para os contratos formais quanto informais; Esta coordenação pode ser observada, por exemplo, quando há compra antecipada da produção; **Acordos contratuais com garantias fortes (quase-integração):** nesta coordenação, industriais e produtores de mandioca participam juntos na cultura, com uma divisão final do produto, sendo o bom funcionamento derivado do fato de apoiar-se sobre garantias informais fortes (no caso de não respeito dos acordos, os agentes perdem qualquer credibilidade nas transações futuras); e **Integração vertical:** os sistemas de garantias totais reencontram-se apenas nos sistemas formais, onde a empresa incorpora todo o processo produtivo a montante.

**2.2.3.2 Teorias do Capital Social**

Estudos contemporâneos atribuem a Alexis de Tocqueville (1805 - 1859) um dos primeiros trabalhos que criaram as bases para o conceito de capital social. Em 1831, Tocqueville visitou os Estados-Unidos em missão do governo francês, para estudar o sistema penitenciário americano. Grande observador do tecido social e de suas relações, Tocqueville acabou levantando dados que permitiram publicar uma grande obra sobre a sociedade americana, “Democracia na América”. Nesta, procurou demonstrar a relação existente entre a democracia e a sociedade civil (MELIN, 2007).

Existem vários autores que explicam e estudam Capital Social, irrigando a literatura com conceitos e frases de expressão nas áreas da economia, sociologia e ciência política. O quadro abaixo demonstra que o termo Capital Social é definido de várias maneiras.

Quadro 1: definições de Capital Social

|  |  |
| --- | --- |
| **Autores** | **Definição de capital social** |
| Baker (1990) | “um recurso que os atores derivam das estruturas sociais específicas e utilizam para buscar seus interesses, ele é criado pelas mudanças nas relações entre os atores” |
| Coleman (1990) | “O capital social é definido pela sua função. Não é uma entidade única, mas várias entidades diferentes tendo duas características em comum. Todas elas consistem de algum aspecto da estrutura social e facilitam certas ações de indivíduos que estão dentro da estrutura”.  |
| Boxman et al. (1991) | “o número de pessoas das quais se pode esperar apoio e os recursos que essas pessoas tem a sua disposição”  |
| Burt (1992) | “amigos, colegas e contatos mais gerais através dos quais você recebe oportunidades para usar seu capital humano e financeiro”  |
| Loury (1992) | “relações sociais entre pessoas que ocorrem naturalmente que promovem a aquisição de habilidades e traços valorizados no mercado... um ativo que pode ser tão significante quanto proventos financeiros” |
| Schiff (1992) | “o conjunto dos elementos da estrutura social que afeta as relações entre pessoas e são insumos ou argumentos da função de produção e utilidade” |
| Portes e Sensenbrenner (1993) | “expectativas para ação dentro de uma coletividade que afetam os objetivos econômicos de seus membros, mesmo se essas expectativas são orientadas para a esfera econômica” |
| Bourdieu (1994) | “o agregado de recursos reais ou potenciais os quais estão vinculados à posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas de conhecimento e reconhecimento mútuo... a soma dos recursos reais ou virtuais que se somam a um indivíduo ou grupo em virtude da posse de uma rede durável” |
| Fukuyama (1995) | “a habilidade de pessoas em trabalhar juntas, com vistas a propósitos comuns, em grupos e organizações” |
| Putnam (1995) | “características da organização social tais como redes, normas e confiança social que facilitam a coordenação e cooperação para benefício mútuo”.  |
| Thomas (1996) | “meios e processos voluntários desenvolvidos dentro da sociedade civil que promovem o desenvolvimento para o todo coletivo”  |
| Brehm e Rahn (1997) | “a rede de relações cooperativas entre cidadãos que facilitam a resolução de problemas de ação coletiva. |
| Fukuyama (1997) |  “o capital social pode ser definido como a existência de um certo conjunto de valores e normas informais ou normas partilhadas entre membros de um grupo que permite cooperação entre eles”  |
| Inglehart (1997) | “uma cultura de confiança e tolerância na qual as redes extensivas de associações voluntárias emergem”  |
| Pennar (1997) | “a rede de relações sociais que influencia o comportamento individual e, portanto, afeta o crescimento econômico” |
| Portes (1998) | “a habilidade dos atores em assegurar benefícios em virtude de seu pertencimento às redes sociais ou outras estruturas sociais”.  |
| Woolcock (1998) | “a informação, confiança e normas de reciprocidade inerentes à rede social de alguém”. |

Fonte: Adler e Kwon (2000), *apud* Balestro (2006)

Conforme escrito por Raud-Mattedi (2005), as reflexões pioneiras de Durkheim e Weber a respeito do mercado iniciaram o estudo sociológico do mesmo em termos de construção social, contribuindo para a emergência da nova sociologia econômica na década de 1970, refletindo sobre o papel das instituições na orientação do comportamento do ator econômico e, portanto na regulação do mercado.

 Durkheim (1995) coloca que a sociedade moderna prescinde da forte consciência coletiva, que assegura a coesão social nas sociedades tradicionais. O autor afirma que as relações mercantis, que obrigam pessoas a entrar no mercado para trocar bens e serviços indispensáveis à sobrevivência, encerram uma dimensão socializadora.

Para Durkheim (1995), a ordem social não decorre da busca egoísta de seu interesse por parte de cada individuo isolado. Para que cooperem harmoniosamente é necessário que as condições dessa cooperação sejam estabelecidas para toda a duração de suas relações, e isto será realizado por regras formais (jurídicas) ou informais (tradição, normas).

A referência à importância das regras informais na regulação do mercado e conseqüentemente na ação social para essa regulação recai sobre os estudos do Capital Social.

Com o intuito de buscar entender uma linha européia e outra americana de pensamento sobre Capital Social, têm-se os estudos precursores do americano James Coleman e do francês Pierre Bourdieu. A abordagem de ambos os autores vem da sociologia. Estudos afirmam que as diferenças dos conceitos de Capital Social se intensificam pela especialização do pesquisador, que atuam na economia, ciência política e sociologia como os autores acima.

Bourdieu é critico veemente das teorias do ator racional (ou da escolha racional), cuja linha é seguida por Coleman e que tem crescente sucesso com a crise do funcionalismo (AQUINO, 2000). Os dois autores têm grande notoriedade no país de origem e também em todo mundo. Coleman e sua teoria do Capital Social tiveram êxito e representatividade através do uso do seu conceito na publicação de Comunidade e Democracia em 1994, de Robert Putnam.

Discute-se entre sociólogos europeus e americanos, incluindo Bourdieu e Coleman, que o nível de abstração da sociologia européia é maior que a americana. Essa última busca maior operacionalização dos conceitos, maior validação empírica.

 Diante das teorias da ação social, Coleman (1990, *apud* Aquino, 2000) cria a teoria do ator racional, onde a totalidade dos comportamentos dos indivíduos – o sistema social – é uma abstração importante. Coleman (1990), *apud* Aquino (2000), identifica a existência de três elementos básicos nos sistemas sociais:

* Os atores e seus interesses;
* Os recursos necessários para satisfazer esses interesses;
* Controle sobre os recursos.

Para Coleman a partir desses elementos, constroem-se os sistemas sociais mais simples possíveis – sistemas de dois atores – envolvidos em relações de autoridade e relações de confiança. Partindo dos sistemas de autoridade e dos sistemas de confiança, examina a demanda por normas sociais efetivas e culmina com a elaboração de uma teoria do capital social (AQUINO, 2000).

Aquino (2000) explica que Coleman escolhe a opção metodológica de Weber, que por sua vez buscava compreender a ação social, ou seja, o comportamento individual nos casos em que o agente, ao agir, leva em consideração sua interação com os outros indivíduos. Essa posição seguida por Weber e Coleman é chamada de individualismo metodológico.

Diante da escolha pelo individualismo metodológico, Coleman deixa claro que não há apenas um método e que não pode tratar outro método como desnecessário. Ele admite explicitamente que nem sempre é satisfatória uma explicação baseada exclusivamente no nível micro e não nega que os fenômenos do nível macro, como as normas sociais, tenham poder coercitivo sobre os indivíduos.

A abordagem de Coleman implica na aceitação do pressuposto de que os atores sociais agem racionalmente para atingir seus fins, realizando um calculo de maximização da utilidade. Porém o mesmo autor sabe que nem sempre os atores agem racionalmente (AQUINO, 2000).

Outro ponto importante que finaliza a abordagem de Coleman e colocado por Aquino (2000), é que deixa de ser exigido para que se considerem os atores como racionais que eles ajam de acordo com o que seria objetivamente a ação mais racional para atingir determinado fim. Para Coleman, o ator faz um cálculo de até que ponto vale à pena continuar buscando informações para tomar uma boa decisão e quando atinge certo nível de informação, devido aos altos custos de se obter informações suplementares, o ator considera que o provável resultado de sua ação já será bom o bastante e age. Trata-se de um comportamento menos perfeccionista (com relação aos fins) do que baseado em considerações de mínimo custo e máximo benefício.

Na teoria do senso prático, Bourdieu busca a superação das discussões entre individualismo metodológico e holismo. Cria-se uma abordagem própria que é conhecida como conhecimento praxiológico (AQUINO, 2000).

Assim como pensava Coleman, Bourdieu afirma que a explicação da realidade social exige não somente o conhecimento do nível macro, no caso, as estruturas sociais, como uma compreensão das ações individuais. Aquino (2000) explica que para Bourdieu, os indivíduos quando agem mesmo que inconsciente e intuitivamente, comparam as situações por que passam com outras já vividas.

Bourdieu (1994) confronta sua visão com a de Coleman e afirma ser equivocado considerar os indivíduos como atores racionais. Os “sujeitos” são de fato agentes que atuam e que sabem, dotados de um senso prático, de um sistema adquirido de preferências, de princípios de visão e divisão (gosto), de estruturas cognitivas duradouras e de esquemas de percepção que guiam sua resposta. O habitus é essa espécie de senso prático do que se deve fazer em dada situação, diferente da idéia que os indivíduos fazem cálculos probabilísticos construídos “com base em experiências controladas e a partir de dados estabelecidos segundo regras precisas” (BOURDIEU, 1972, *apud* AQUINO, 2000).

O senso prático de Bourdieu, ou *habitus*, é o sentido natural das coisas e dos comportamentos individuais. Na medida em que os esquemas de percepção, de pensamento e de ação de um individuo são aprendidos da coletividade em que ele vive, os seus *habitus* são estruturas objetivas agindo sobre seu comportamento. O individuo trabalha inconscientemente pelo coletivo.

Pela concepção das teorias, existe uma dicotomia quanto ao processo e método de análise dos autores. São teorias complementares que produzem resultados diferentes na prática. Em relação ao Capital Social, Coleman (1990) afirma que é o conjunto das relações sociais em que um indivíduo se encontra inserido e que ajudam a atingir os objetivos que, sem tais relações, seriam inalcançáveis ou somente alcançáveis a um custo mais elevado.

 Aquino (2000) complementa dizendo que entre as relações sociais geradoras de capital social citadas por Coleman, encontram-se as relações de expectativas e obrigações entre indivíduos que trocam favores, e a existência de normas, com suas sansões e prêmios aplicáveis pelos atores e beneficiários da norma sobre os atores alvos da norma.

Coleman (1990) escreve que as relações de confiança, ou seja o capital social gerado como subproduto da ação organizadora, podem ser utilizadas pelos atores sociais envolvidos com outros objetivos que estejam para além dos fins da organização.

Bourdieu (1980) define o Capital Social como um conjunto de recursos atuais ou potenciais que estão ligados à posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas de interconhecimento e de inter-reconhecimento ou, em outros termos, à vinculação a um grupo, como conjunto de agentes que não somente são dotados de propriedade comuns, mas também são unidos por ligações permanentes e úteis.

Na visão de Bourdieu, onde há mais capital social há melhor aproveitamento dos recursos econômicos (do capital econômico) e das habilidades humanas (do capital cultural). No entanto, para Bourdieu o capital social é algo possuído por indivíduos, enquanto que para Coleman constituem capital social as relações sociais que permitem a coletividade potencializarem o uso dos recursos econômicos e humanos (AQUINO, 2000).

 Aquino (2000) revela que a diferença entre os dois conceitos não é tão acentuado, pois Bourdieu diz que o capital social também pode ser possuído coletivamente. E o mesmo autor ainda resume que Bourdieu e Coleman se assemelham na ótica da manutenção do capital social, que depende da contínua ativação das relações sociais a ele relacionadas.

Concluindo a visão de Bourdieu e Coleman, Aquino (2000) questiona diretamente a relação das duas teorias com os resultantes e semelhantes conceitos de Capital Social. Têm-se duas teorias abordadas de maneira diferente e nascem conceitos praticamente iguais.

Complementando a conclusão de Aquino, Marteleto et al. (2004) afirmam que para James Coleman os estudos sobre o capital social recaem no crescimento do capital humano, em uma abordagem baseada na escolha racional, enquanto Pierre Bourdieu aborda a soma de recursos decorrentes da existência de uma rede de relações de reconhecimento mútuo.

Integrando as teorias, a Economia das Convenções pressupõe uma ação coletiva com vista aos objetivos comuns. Essas ações são determinadas pelos objetivos coletivos e são regidas pelas instituições informais que desenvolvem uma interdependência pela identidade que os atores tem com seus costumes, crenças, respeito e território. Nessa abordagem temos o “habitus”, de Bourdieu que vem da cultura, dos costumes, das tradições e que permite orientar a ação dos indivíduos, resulta assim as instituições informais enquanto cultura e tradição, que definem as ações dos indivíduos.

Trabalhos de história, antropologia e sociologia econômica mostram que o mercado não existe sem determinados elementos sociais extra-econômicos. Assim, é possível afirmar que as relações econômicas são encaixadas dentro de certas relações sociais. A economia das convenções vai no mesmo sentido[[9]](#footnote-10). Ela tenta resolver os problemas ligados à heterogeneidade dos agentes, às modalidades de coordenação não mercantis que se efetuam nos mercados concretos: “a convenção é uma forma que permite coordenar os interesses contraditórios que derivam de lógicas opostas, mas que têm necessidade de estarem juntas para serem satisfeitas” (RALLET, 1999; 112). O agente econômico não pode ser concebido apenas como um *homo economicus* que maximiza uma função de utilidade ou de lucro. Ele é um sujeito social constituído cuja racionalidade e cujo sistema de valores dependem de certas variáveis extra-econômicas historicamente determinadas. As concepções heterodoxas se propõem em analisar esses processos de socialização e em mostrar como esses cumprem um papel fundamental na regulação meso e macroeconômica (HERSCOVICI, 2003).

Na ótica e contexto de análise das manifestações das pessoas, seus relacionamentos e suas convenções, Brousseau (1993), baseado numa definição de Lewis (1969), descreve as convenções como regras de comportamento observáveis em todos os indivíduos de uma determinada população, quando confrontados em um problema particular. Cada um espera que os outros sigam a convenção. Se todos observam a convenção então a coordenação entre os indivíduos está assegurada. Complementando essa abordagem, o senso prático de Bourdieu, ou *habitus*, é o sentido natural das coisas e dos comportamentos individuais. Na medida em que os esquemas de percepção, de pensamento e de ação de um individuo são aprendidos da coletividade em que ele vive, os seus *habitus* são estruturas objetivas agindo sobre seu comportamento. O individuo trabalha inconscientemente pelo coletivo.

Numa visão temporal, Salais (1989) e Baudry (1991), *apud* Vilpoux (1997), afirmam que as relações mais antigas criam uma rotina dos vínculos pessoais baseada sobre a noção de confiança. Nesse caso, não é necessário formalizar um documento escrito, as relações sendo apenas implícitas.

A abordagem de capital social de Coleman também tem semelhanças com a economia de convenções, pois está suportado na colaboração, cooperação e interação dos atores. Para Putnam (1993), as Instituições Colaborativas (Cultura, normas, redes, confiança) são à base de estudos da construção do capital social. Fukuyama (1986) complementa, escrevendo que as associações mais eficientes são determinadas pelos valores éticos e de confiança nas relações (rede de confiança). A confiança representa uma característica imprescindível tanto na criação como na manutenção do capital social.

Com a contribuição dos autores, é possível perceber que o capital social e a teoria das convenções são significativamente próximas no estudo dos aspectos das instituições informais de uma comunidade. As teorias envolvem as características da organização social, tais como confiança, normas e redes, que melhoram a eficiência do sistema ou da comunidade, facilitando as ações coordenadas. Essas teorias abordam as relações interpessoais decorrentes de associações horizontais e voluntárias entre os indivíduos, consideradas como a união de agentes com o mesmo status e poder. A interação social, defendida na Teoria das Convenções e na Teoria do Capital Social, facilita a coordenação e a cooperação entre os atores, visando o benefício dos membros das associações.

Convergindo em alguns aspectos com as definições de capital social de autores como Coleman, Bourdieu e Putnam, Fukuyama chama a atenção pelo importante fator intrínseco e intangível, ou informal, chamado “confiança”. Na abordagem de Fukuyama, os estudos recaem sobre as virtudes sociais dos países e suas comunidades. Para definir a confiança, Fukuyama (1996) parte do pressuposto que a comunidade é formada não na base de regras e regulamentos explícitos, mas em função de uma série de hábitos éticos e obrigações morais recíprocas compartilhados por todos os membros da sociedade.

Fukuyama (1996) afirma que a solidariedade nas comunidades que analisou tornou-se, antes, um fim em si. Cada membro dessas sociedades estava motivado por algo maior do que o interesse individual. Essa solidariedade em sociedades tem um ponto de convergência chamada confiança. Coleman (1988) sustenta que, além de conhecimento e qualificações, uma porção distinta do capital humano esta relacionado com a capacidade das pessoas em se associarem umas as outras, capacidade critica não apenas para a vida econômica, mas praticamente para todos os outros aspectos da existência social.

Fukuyama (1986) chama atenção para as características das pessoas e o processo de associação, onde a capacidade de associação depende do grau em que as comunidades compartilham normas e valores (aspectos informais ou intangíveis) e mostram-se dispostas a subordinar interesses individuais aos grupos maiores. Desses valores compartilhados, o autor afirma que nasce a confiança, que para o autor tem um grande e inestimável valor econômico.

Adam Smith é lembrado em Fukuyama (1996), escrevendo que a vida econômica é profundamente engastada na vida social e não podem ser compreendida fora do contexto dos costumes, princípios morais e hábitos da sociedade e da cultura no qual ela se insere. Fukuyama (1996) escreve que o comportamento social, por conseguinte moral coexiste com um comportamento auto-interessado e maximizador de utilidade em diversos níveis. A maior eficiência econômica não é necessariamente obtida por indivíduos racionais auto-interessados, mas também por grupos de indivíduos que, devido a uma comunidade moral preexistente ligada ao território e a cultura, são capazes de trabalharem juntos eficientemente.

 Os aspectos informais de uma sociedade determinam sua propensão em promover desenvolvimento endógeno, “financiado” pelas suas perspectivas e capacidades de agir de acordo com as mudanças, estimulando seus interesses sócio-econômicos e os promovendo dentro do grupo ao qual pertencem.

Com as discussões capitalistas ligadas intimamente com a política industrial, esquece-se do poder da cultura e das características do território. Fukuyama (1996) chama a atenção para os neomercantilistas que em seus discursos, estudos e políticas econômicas, esquecem o papel da cultura na moldagem da própria política industrial.

Baseado nos autores abordados, conclui-se que as instituições informais são a base da Economia das Convenções, Capital Social e Confiança. É possível conceituar todas essas nomenclaturas em torno das instituições informais, que possam ser compreendidas como um conjunto de normas que promova a diminuição dos riscos relacionados ao comportamento dos indivíduos e organizações e minimize os custos de transação, influenciando as governanças adotadas.

Nesse contexto, procura-se encontrar um modelo de análise do sistema de governança que incremente a Nova Economia Institucional, através de suas vertentes de Economia dos Custos de Transação e do institucionalismo, com a Economia das Convenções e o Capital Social, ou seja, as instituições informais, abordagens que dão uma grande importância à territorialidade do sistema produtivo local.

A partir do modelo de análise das governanças de Williamson (1985) e Zylbersztajn (1995), adaptado por Vilpoux et al. (2007), propõe-se desenvolver uma abordagem que inclui as instituições informais.

**3 MODELO DE ANÁLISE: INSTITUIÇÕES INFORMAIS, SISTEMAS DE GOVERNANÇAS E TERRITORIALIDADE**

Compreender a influência das instituições informais sobre os sistemas de governanças permite entender e evoluir nos estudos dos indivíduos e das culturas. Para Fukuyama (1996), os indivíduos das culturas tradicionais seguirão os ditames da tradição e agirão diferentemente dos indivíduos das sociedades industrializadas, mas isso acontece porque a cultura tradicional contém regras inerentes de comportamento que são racionais para essa cultura.

Nesse contexto, o capital social de Coleman e Bourdieu, as convenções de Favereau e a confiança de Fukuyama, transformam a incerteza de uma transação e prováveis custos de transação, em um modelo de governança regido pelas leis da sociedade. As regras do jogo “informais” da sociedade sustentam o grau de cooperação, colaboração e confiança, permitindo minimizar os custos de transação e resultar num tipo de governança alternativo e funcional.

Se o território estabelece um processo dinâmico de troca de experiências, percepções e conhecimentos, a territorialidade é um elemento central no desenvolvimento da cultura produtiva, como atributo social e parte essencial do sistema de inovação local (PATRUCCO, 2003; ANCORI, 2000). Nesse contexto as convenções ligadas ao território produzem desenvolvimento a partir da inovação das relações de cooperação entre os indivíduos do mesmo grupo social.

De acordo com as premissas sociais e econômicas, Fukuyama (1996) escreve que o comportamento social, por conseguinte moral, coexiste com um comportamento auto-interessado e maximizador de utilidade em diversos níveis. A maior eficiência econômica não é necessariamente obtida por indivíduos racionais auto-interessados, mas também por grupos de indivíduos que, devido a uma comunidade moral preexistente ligada ao território e a cultura, são capazes de trabalharem juntos eficientemente.

Albagli (2006) lembra que no sistema de relações que configura o ambiente local, a dimensão cognitiva dos atores – expressa em sua capacidade de tomar decisões estratégicas e em seu potencial de aprendizado e inovação – é determinante de sua capacidade de capitanear os processos de crescimento e mudança estrutural. Desse ponto de vista, o conhecimento gestado a partir da realidade e das necessidades locais é relevante tanto para se obter vantagem competitiva, transformando as características e atributos específicos de cada território em valorização econômica, como também para promover padrões de desenvolvimento mais sustentáveis, em termos sociopolíticos, econômicos e ambientais.

Tem-se o território como o “vivido”, onde acontecem as interações e a coesão social dos indivíduos. Assim, existe a possibilidade de integrar as instituições de North, o Capital Social, as Convenções e o Território num determinado nível de análise que resulta em minimizar os custos de transação. Neste caso, as instituições informais permitem complementar sistemas onde as instituições formais são fracas e incertas.

**DIMENSÃO INTANGÍVEL**

Especificidade

**dos ativos**

**RISCO**

**Minimização dos**

**Custos de Transação**

**Governança**

**INSTITUIÇÕES**

**INFORMAIS**

**(Capital Social)**

**INFLUÊNCIA**

**DO**

**TERRITÓRIO**

**Frequência e duração**

**Convenções**

**INSTITUIÇÕES**

**FORMAIS**

**(regras formais, leis)**

**Características básicas das Transações**

Fonte: Baseado em Vilpoux et al. (2007)

Figura 3 – Dinâmica e convergência das instituições, território, aspectos formais e informais e sistema de governança.

A figura 3 é inspirada pelo modelo de Williamson (1985;1996) e Zilbersztajn (1995) de análise dos contratos a partir da minimização dos custos de transação. Para Vilpoux et al. (2007) a diferença é a substituição dos tipos de contratos pelos tipos de convenções e pela influencia das instituições diretamente sobre os riscos das transações. A noção de convenções é mais ampla que aquela de contratos, adicionando a esta todos os sistemas de relacionamentos informais possíveis de serem encontrados. Mesmo na ausência de contratos formais, esses relacionamentos se diferenciam dos sistemas de governança pelo mercado *spot* através de acordos informais entre os atores, acordos que em função da força das instituições formais existentes podem propiciar graus de segurança similares ou superiores a contratos formais.

Enquanto Williamson (1985; 1996) e Zilbersztajn (1995), *apud* Vilpoux (2007), afirmam que o ambiente institucional e as leis contratuais são independentes das características das transações e influenciam diretamente os modos de coordenação adotados, Simon (1991), *apud* Vilpoux (2007), insiste sobre o fato de que muitos fatores de risco, outros que aqueles ligados ao preço, podem favorecer a coordenação interna em relação ao mercado. Para Vilpoux (2007), o risco e a incerteza são noções muito amplas que dependem automaticamente de outros fatores, sendo as instituições formais e informais as de maior relevância para o problema abordado.

Com a colocação das instituições informais como fatores de influencia da incerteza, uma das características das transações da ECT, é possível formular uma nova abordagem do neo-institucionalismo econômico em que se baseia a análise.

O Capital Social que resulta das Instituições Informais, com influência direta do território, cria uma “Dimensão Intangível” que possui uma influencia sobre o risco e a incerteza ao mesmo título que as instituições formais, mais amplamente abordadas na literatura.

O Capital Social é uma teoria intimamente ligada aos aspectos sociológicos e esses ao local (território). Assim, esses aspectos influenciam diretamente as coordenações existentes entre os atores locais e seus processos de constructo social e econômico.

A existência de capital social é ligada as noções de confiança, cultura e reputação, que permitem diminuir o grau de incerteza (risco) em relação à transação. Essa nova abordagem permite contribuir teórico-conceitualmente para um novo modelo de análise dos sistemas de governança, ampliando e evoluindo as abordagens iniciais de Williamson e Zylberzstajn.

O novo modelo baseia-se numa abordagem mais ampla sobre o papel das instituições de North e no modelo de análise dos sistemas de governança. A evolução da teoria se dá pela inclusão das instituições informais, influenciadas pelo território, na análise e na mudança efetiva dos tipos de contratos por convenções. Essa dimensão intangível permite a convergência da teoria do capital social e da economia das convenções e propicia entender o papel social da coletividade, no desenvolvimento e minimização dos custos de transação.

O modelo permite analisar o desenvolvimento local dos Arranjos e Sistemas Produtivos Locais do ponto de vista dos atores e do sistema. Ao analisar as propriedades da sociedade como forma de coordenação das transações, as instituições informais valorizam os atores locais e facilitam a abordagem da comunidade como promotora de um desenvolvimento endógeno.

 Os atores são “sujeitos” porque refletem a prática, mas não atuam de forma individual, ao contrário, procuram recursos e formas de melhorar o desempenho e diminuir os custos através de ações coletivas.

Nessa análise as instituições informais são abordadas como forma de garantir a viabilidade no processo de minimização dos riscos e conseguinte dos custos de transação. As instituições informais são fonte de sustentabilidade e viabilidade do sistema e dependem do protagonismo dos atores locais, que num processo endógeno resulta no desenvolvimento local.

Conclui-se que numa comunidade onde os laços sociais permitem garantir governanças informais com garantias fortes que diminuem os riscos nas transações, se tem os princípios do desenvolvimento local como norteadores do desenvolvimento da região e da própria comunidade.

No próximo capítulo são apresentados os aspectos metodológicos onde são definidas a metodologia de pesquisa e suas técnicas.

**4 ASPECTOS METODOLÓGICOS**

Neste capítulo são apresentados e relacionados os aspectos que determinam a metodologia e o delineamento da pesquisa visando analisar os aspectos informais do APL de Uva de Mesa da região noroeste de São Paulo.

A pesquisa alimenta a humanidade com respostas aos problemas do cotidiano. Minayo (1996) afirma que a pesquisa é uma atividade básica da ciência na sua indagação e construção da realidade. Ela alimenta as atividades de ensino e as atualiza frente à realidade do mundo. Para Castilho et al,(2006), a pesquisa é à busca de uma resposta significativa a uma dúvida ou problema. Para que a pesquisa receba a qualificação de pesquisa científica, deve caracterizar-se por meio a efetivação de um processo que, mediante explicação da Metodologia Científica e de técnicas adequadas, procura obter dados fidedignos para se conhecer e compreender um dado fenômeno.

De maneira objetiva, a pesquisa é a aplicação de procedimentos sistemáticos, com o propósito de desenvolver, modificar e expandir conhecimentos que possam ser transmitidos e verificados por investigadores independentes (TRIPODI, FELLIN e MEYER, 1981). A pesquisa científica para Barros e Lehfeld (1990) é a exploração, a inquisição e o procedimento sistemático e intensivo que têm por objetivo descobrir, explicar e compreender os fatos que estão inseridos ou que compõem uma determinada realidade. Os mesmos autores, classificando as pesquisas quanto ao seu fim, afirmam que a pesquisa empírica está relacionada ao levantamento de dados empíricos para comprovação ou não de uma hipótese.

**4.1 Método**

O método de pesquisa utilizado para avaliar os aspectos informais que norteiam o desenvolvimento do APL de Uva de Mesa foi a análise integrada.

Esta pesquisa utiliza o suporte empírico, que consiste no estudo de determinados indivíduos, instituições, grupos ou comunidades com a finalidade de obter informações em profundidade, obtendo-se a percepção dos elementos pesquisados sobre os eventos de interesse.

Para o levantamento de dados e de informações relevantes à investigação e à compreensão das questões propostas, foram utilizadas técnicas de documentação direta e indireta. A documentação indireta foi calcada em pesquisa documental e pesquisa bibliográfica. Para Almeida Jr. (1988, p.111), *apud* Lima (2004, p. 39), a pesquisa bibliográfica é a atividade de localização e consulta de fontes diversas de informação escritaorientada pelo objetivo explícito de coletar materiais mais genéricos ou mais específicos a respeito de um tema. Lima (2004) complementa que pesquisar no campo bibliográfico é procurar no âmbito dos livros e documentos escritos as informações necessárias para progredir na investigação de um tema de real interesse do pesquisador.

A pesquisa de campo foi utilizada para garantir o conhecimento e reconhecimento do local e suas dinâmicas. Para Lima (2004, p. 51), a pesquisa de campo pressupõe a apreensão dos fatos investigados, exatamente onde, quando e como ocorrem. Para isso é importante sistematizar os recursos metodológicos, tanto quantitativos quanto qualitativos, registrá-los, selecioná-los e organizá-los sem qualquer tipo de manipulação, sem experimentação (LIMA, 2004, p. 51).

Como técnica de coleta de dados foi utilizado o questionário estruturado numa pesquisa de caráter quali-quantitativo. Para Ghiglione & Matalon (1970), *apud* Lima (2004, p. 52), o questionário é resultado da formulação e da aplicação de uma série ordenada de questões referentes ao tema pesquisado.

De maneira sistemática, as informações levantadas atenderam às seguintes necessidades de conhecimento:

a) a trajetória do arranjo produtivo local visando a compreensão da sua origem e de seus objetivos;

b) as relações estabelecidas entre atores locais, visando identificação e caracterização das redes relacionais (formais e informais) existentes;

c) a análise das instituições informais;

d) as formas de governança existentes no arranjo produtivo local;

As pesquisas foram realizadas através da aplicação do questionário estruturado com os produtores, compradores e atacadistas envolvidos na dinâmica local do arranjo produtivo, que fazem parte das principais cidades produtoras de uva de mesa da região noroeste do Estado de São Paulo.

O questionário foi elaborado através da seleção das variáveis de estudo. Nesse contexto foram definidas as variáveis conforme a importância para construção das questões e respectivamente das respostas às perguntas direcionadas ao objetivo da pesquisa (ver Anexo 1 para detalhe das variáveis selecionadas).

Após seleção das variáveis, foram definidas as respectivas questões que foram aplicadas no questionário (Anexo II). As fases da pesquisa são representadas na figura 4.

Levantamento do referencial teórico sobre

DL, APL e NEI

Elaboração e Aplicação do Pré-Teste em Jales-SP

Definição da Amostra

(Região Noroeste de SP)

Elaboração do questionário

Análise dos dados

Elaboração dos gráficos e interpretação dos resultados

Coleta de Dados

Aplicação dos

Questionários

Figura 4: Fases da Pesquisa.

A pesquisa na região noroeste do Estado de São Paulo foi desenvolvida em municípios produtores de uva. A região noroeste paulista é a maior produtora de uva fina de mesa do Estado (HIGA, 2002). Faz parte desta região o EDR de Jales, que se compõe de 22 municípios que ocupam aproximadamente 310.000 hectares (COLOMBO et al., 2005).

O EDR de Jales, campo empírico de estudo, é formado pelos municípios de Aparecida D’Oeste, Aspásia, Dirce Reis, Dolcinópolis, Jales, Marinópolis, Mesópolis, Nova Canaã Paulista, Palmeira D’Oeste, Paranapuã, Pontalinda, Rubinéia, Santa Albertina, Santa Clara D’Oeste, Santa Fé do Sul, Santa Rita D’Oeste, Santa Salete, Santana da Ponte Pensa, São Francisco, Três Fronteiras, Urânia e Vitória Brasil (Tabela 1).

Os municípios pesquisados foram escolhidos pela importância na produção de uva. Conforme dados da CATI/Regional de Jales (2005), a região conta com 650 produtores e a viticultura ocupa 1.091 ha de parreiras. O APL vitícola é composto basicamente pelos municípios de Jales, Palmeira D’Oeste e Urânia que assumem grande importância na produção de uva de mesa, tanto fina como rústica. Esses três municípios, que representam 72% da produção total da regional de Jales (Tabela 1), foram visitados no mês de Abril de 2008.

Tabela 1: Produção de uva comum de mesa na região noroeste do estado de São Paulo, por volume produzido em 2005.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Municípios** | **Total da uva produzida** | **Área de uva****(ha)** |
| **Caixa (6 Kg)** | **Kg** |
| Aparecida d’Oeste | 0 | 0 | 0,0 |
| Aspásia | 0 | 0 | 0,0 |
| Dirce Reis | 6.400 | 38.400 | 2,4 |
| Dolcinópolis | 0 | 0 | 0,0 |
| Jales | 80.000 | 480.000 | 60,0 |
| Marinópolis | 4.000 | 24.000 | 3,0 |
| Mesópolis | 0 | 0 | 0.0 |
| Nova Canaã Paulista | 0 | 0 | 0,0 |
| Palmeira d’Oeste | 30.000 | 180.000 | 22,5 |
| Paranapuã | 0 | 0 | 0,0 |
| Pontalinda | 0 | 0 | 0,9 |
| Rubinéia | 0 | 0 | 0,0 |
| Santa Albertina | 0 | 0 | 0,0 |
| Santa Clara d’Oeste | 0 | 0 | 0,0 |
| Santa Fé do Sul | 5.250 | 31.500 | 3,4 |
| Santa Rita d’Oeste | 0 | 0 | 0,0 |
| Santa Salete | 20.000 | 120.000 | 15,0 |
| Santana d’Ponte Pensa | 0 | 0 | 0,0 |
| São Francisco | 0 | 0 | 0,0 |
| Três Fronteiras | 0 | 0 | 0,0 |
| Urânia | 40.000 | 240.000 | 33,0 |
| Vitória Brasil |  | 0 | 0,0 |
| Total/Média | 185.650 | 1.113.900 | 140,2 |

Fonte: CATI/Regional de Jales/SP (2006)

Após o desenvolvimento do referencial teórico, foi realizado um pré-teste do questionário, resultado da seleção das variáveis de pesquisa do Anexo I. Aplicado em Janeiro de 2008, o pré-teste teve como objetivo testar a eficácia do questionário num grupo de 8 produtores da cidade de Jales-SP, que não foram incluídos na amostragem definitiva.

De acordo com as respostas obtidas na aplicação do pré-questionário e a compreensão das perguntas pelos produtores, foi elaborado o questionário definitivo, apresentado no Anexo II. A investigação *in loco* foi realizada a partir de uma amostragem não probabilística (Quadro 2). Essa técnica de amostragem, conforme Malhotra (2001), não utiliza seleção aleatória, mas confia no julgamento pessoal do pesquisador.

Quadro 2 – População e Amostra de Pesquisa

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **População** | **População****alvo estimada** | **Descrição** | **Tamanho da amostra** |
| Produtores | 650[[10]](#footnote-11) | Produtores rurais de uva de mesa da região noroeste de SP. | 41 Produtores diferenciados e distribuídos pela região |
| Compradores (mateiros) | 409 | São compradores, intermediários que atuam na compra de uva de mesa para outros agentes. | 5 compradores que atuam na região |

Malhotra (2001) afirma que as amostras não-probabilísticas podem oferecer boas estimativas das características da população, mas não permitem uma avaliação objetiva da precisão dos resultados amostrais. Como não há maneira de determinar a probabilidade de escolha de qualquer elemento em particular para inclusão na amostra, as estimativas obtidas não são estatisticamente projetáveis sobre a população.

**5 ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DE UVA DE MESA DA REGIÃO NOROESTE DO ESTADO DE SÃO PAULO**

O primeiro objetivo desse capítulo é mostrar um panorama da viticultura nacional e internacional, seu ambiente e evolução. Um outro objetivo é levantar a história e a dinâmica do arranjo produtivo local de uva de mesa da região noroeste de SP, campo empírico da pesquisa.

**5.1 A viticultura nacional e internacional**

O panorama mundial do cultivo de uvas para o consumo *in natura* adquiriu relevância econômica no plano internacional no final da década de setenta, quando o avanço nas tecnologias aplicadas à produção permitiu obter e ofertar um produto de qualidade nos diferentes mercados consumidores, favorecendo o incremento constante do consumo (LORENTE, 1992).

Conforme Gutierrez (2005), a uva é uma das frutas mais produzidas e consumidas no mundo todo, aumentando a cada ano sua produção e consumo. O maior produtor de uva de mesa é a China com mais de 5 milhões de toneladas, seguida pela Turquia, Itália e Chile, com produção entre 1 e 2 milhões de toneladas (GUTIERREZ, 2005).

Os maiores exportadores de uva de mesa são Itália, Chile, EUA e África do Sul, que exportam mais de 45% da sua produção de uva (GUTIERREZ, 2005).

De acordo com Mello (2007), em pesquisas da Embrapa – uva e vinho, no cenário internacional a vitivinicultura brasileira ocupou em 2006, o 22 lugar em área cultivada com uvas, 16 em produção de uvas e o 15 em produção de vinhos. No que se refere às transações internacionais, baseado em dados de 2005, o Brasil ocupou o 15 lugar em quantidade de uvas exportadas e o 9 em valor das exportações de uva (MELLO, 2007).

O autor indica que as exportações de uva de mesa de 1996 a 2005 aumentaram 68% no mundo, enquanto que no Brasil as exportações de uva cresceram mais de 1.000% no mesmo período. Cabe destacar que o preço recebido pela uva exportada pelo Brasil é muito superior à média internacional devido à escassez de uvas no mercado na época em que o Brasil produz uvas para a exportação. Considerando a balança comercial do setor em 2007, o país apresentou um déficit de 27,24 milhões de dólares, 43,10% inferior ao déficit de 2006. Esta redução decorreu do aumento das exportações de uvas de mesa. O Brasil segue grande importador de vinhos e uva passa, trazendo déficit para balança comercial (MELLO, 2007). A tabela 2 indica o balanço das exportações brasileiras de uvas, sucos de uvas, vinhos e derivados de 2006/2007.

Tabela 2: Balanço das Exportações e Importações de uvas, sucos de uvas, vinhos e derivados, no Brasil, em 2006 e 2007 (Valor em U$ 1.000,00 FOB).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **2006** | **2007** |
| **Quantidade** | **Valor** | **Quantidade** | **Valor** |
| **Exportações** |  |  |  |  |
| Uvas Frescas (t) | 62.250 | 116.432 | 79.081 | 196.696 |
| Suco de Uva (t) | 5.452 | 8.315 | 6.622 | 12.208 |
| Vinhos de mesa (1.000 L) | 3.415 | 2.656 | 3.281 | 3.685 |
| Vinhos espumantes (1.000 L) | 160 | 287 | 51 | 193 |
| **Total exportações** |  | **129.692** |  | **185.782** |
|  |
| **Importações** |  |  |  |  |
| Uvas Frescas (t) | 12.106 | 11.245 | 15.550 | 14.961 |
| Uvas Passas (t) | 19.776 | 24.893 | 18.895 | 24.447 |
| Vinhos de Mesa (1.000 L) | 46.371 | 118.455 | 57.629 | 153.893 |
| Vinhos Espumantes (1.000 L) | 4.484 | 21.414 | 3.245 | 18.324 |
| Suco de Uva (t) | 1.810 | 1.572 | 1.540 | 1.403 |
| **Total importações** |  | **177.579** |  | **213.028** |
|  |
| **Balanço** |  | **-47.877** |  | **-27.246** |

Fonte: Mello – Embrapa Uva e Vinho, baseado em MDIC (2008)

Gutierrez (2005) afirma que o maior produtor brasileiro de uva de mesa é o estado de São Paulo, com 193.300 toneladas e 11.600 hectares. A produção de uva de mesa no Brasil cresceu 49,51% de 2000 a 2004 e a exportação 39% no mesmo período.

**5.2 Viticultura na região de Jales – SP**

Conforme Stein (1998), nos anos sessenta a economia da região noroeste paulista era essencialmente agrícola, predominando a cafeicultura, cotonicultura e a bovinocultura. Em 1965, o produtor Massaharu Nagata trouxe algumas estacas de porta-enxerto de uva do cultivar 420-A, de Mogi das Cruzes (SP), como experiência. Já, no ano seguinte, trouxe material vegetativo do cultivar Itália (Pirovano 65) e efetuou a enxertia. A partir daí, utilizando experimentação e técnicas próprias, a viticultura local começou a desenvolver-se (GLOBO RURAL, 1991; TERRA et al., 1993).

Por volta de 1985 / 86 iniciou-se um processo de decadência da lavoura cafeeira na região, devido a vários fatores técnicos e econômicos, que culminaram com a erradicação de aproximadamente 20 milhões de pés de café. Nessa época, a viticultura já era considerada uma alternativa promissora, devido ao sucesso dos produtores que acreditaram na cultura em anos anteriores. A substituição tornou-se inevitável, fazendo com que a uva de mesa se tornasse a principal atividade agrícola da região (STEIN, 1998).

Conforme os EDR – Escritórios de Desenvolvimento Regional - CATIs da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de SP, em 2005 a viticultura na regional de Jales/SP ocupava cerca de 1091 ha de parreiras com aproximadamente 650 produtores, segundo dados obtidos em 2005 pela CATI/Regional de Jales.

O APL vitícola da região de Jales é composto basicamente pelos municípios de Jales, Palmeira D’Oeste e Urânia que assumem grande importância na produção de uva de mesa, tanto fina como rústica. Esses três municípios representam 72% da produção total da regional de Jales (TONDATI, 2006).

Conforme Tondati (2006), no ano de 2005 foram colhidas na região de Jales cerca de 3.154.900 caixas de 7 kg de uva fina de mesa, representando perto de 23% da produção do Estado de São Paulo, que atingiu 13.865.000 caixa de 7kg. O município de Jales é considerado o maior produtor, avizinhando-se dos 200 mil pés em produção de uva fina para mesa (Rubi, Itália, Brasil, Red Globe, Centennial) e variedades rústicas (Niágara Rosada e Benifuji). Recentemente, foram implantadas três novas variedades sem sementes, desenvolvidas pela Embrapa: Linda, Morena e Clara (CATI, 1999).

Sato et al. (2005) concluem que o Estado de São Paulo produz cerca de 20% do total da uva de mesa do Brasil, sendo cerca da metade de uvas finas. As principais regiões produtoras dividem-se nas cidades de São Miguel Arcanjo, Jales e Sorocaba. As regiões têm importância peculiar na produção da uva. Segundo Barros e Boteon (2002), *apud* Zatti e Vilpoux (2008), São Paulo, Paraná, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Pernambuco e Bahia são grandes produtores de uva. As melhores épocas de produção variam com as características climáticas de cada região como pode se reparar na tabela 3.

Tabela 3: Sazonalidade da produção de uva de mesa nas diferentes regiões de produção nacional

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Regiões | Destino | Jan | Fev | Mar | Abr | Mai | Jun | Jul | Ago | Set | Out | Nov | Dez |
| V.R.S.F | Europa |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Mer. Int |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Mercosul |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Jales | Mer. Int |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Jundiaí | Mer. Int |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| S.M.A | Mer. Int |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Pirapora | Mer. Int |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Paraná | Mer. Int |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

 VRSF – Vale do Rio São Francisco SMA – São Miguel Arcanjo

Fonte: Barros e Boteon (2002), *apud* Zatti e Vilpoux (2008)

Nos principais canais de distribuição da uva fina ocorre a presença dos intermediários atacadistas e das centrais de compras das redes de grandes supermercados, através de vendas diretas. Os produtores de uva no Estado de São Paulo, por serem pequenos produtores e não estarem organizados, não possuem poder de barganha na venda do produto. As vendas não são realizadas a preço fechado. No atacado, a comercialização da uva ocorre nos grandes centros. Os principais mercados atacadistas são as Ceasas de outros estados, os sacolões e a CEAGESP, localizada no município de São Paulo, onde o preço é um indicador para o mercado em geral (SATO et al., 2005).

**6 ANÁLISE DOS RESULTADOS**

Nesse capítulo são analisados os resultados da pesquisa, delineando as informações norteadoras dos aspectos metodológicos analíticos. A análise permite caracterizar os produtores da região, suas interações, transações, o sentimento de pertença e a identificação das instituições informais (capital social e convenções).

Foram entrevistados 41 produtores e 5 mateiros (intermediários entre produtor e comprador) através de questionário estruturado, escolhidos aleatoriamente nas principais cidades produtoras de uva da região noroeste do estado de São Paulo.

**6.1 CARACTERÍSTICAS DOS PRODUTORES, DAS PROPRIEDADES RURAIS E DA REGIÃO**

Nessa seção as informações caracterizaram os produtores e as propriedades rurais, aspectos que contribuem para entender as relações com o território, o processo histórico e a trajetória do APL.

Figura 5: Tipo de propriedades entrevistadas

De acordo com a Figura 5, a pesquisa mostra que 85,36% das propriedades entrevistadas são dos próprios proprietários, caracterizando uma produção familiar, onde a família é responsável pela operacionalização do cultivo. 7,31% das propriedades são de arrendatários que em geral são antigos funcionários de outras propriedades. Em 4,87% das propriedades pesquisadas a produção é feita por meeiros, que recebem um percentual da produção pelo serviço prestado. Na maioria das vezes os meeiros foram funcionários nas propriedades onde atuam.

Um dos fatores importantes para uma abordagem de desenvolvimento local é a identidade da pessoa com sua região, com sua cultura e com seu território. Com uma área média de 23,78 ha, as propriedades rurais caracterizam-se como pequenas estruturas produtivas de agricultura familiar. Com praticamente 12% da área média da propriedade rural, a plantação de uva é um dos principais produtos dessas estruturas produtivas. No entanto, os produtores da região buscam diversificar a sua produção para obter receitas em datas diferenciadas, além de aproveitar crédito do governo para cultivar laranja, banana, pecuária e acerola.

 Mesmo com um pequeno percentual na área plantada, a proporção de renda para a família a partir da uva é significativa, com uma média de 56,03% da renda familiar. Na pesquisa de campo foi observado que a receita da uva é destinada para a renda familiar como também para investimentos em novas culturas como laranja, banana e acerola. A implantação de novas culturas permite que os produtores possam ter outra renda em épocas de preço baixo e na entre safra da uva.

Como a produção de uva possui grandes necessidades de mão de obra, as estruturas produtivas da região noroeste do estado de São Paulo têm papel importante no que tange à empregabilidade. Apesar do pequeno porte das propriedades, a média geral entre as propriedades pesquisadas é de 1,8 funcionários, a maioria permanente.

A partir do empreendedorismo inicial de alguns produtores, pioneiros na produção de uva, o conhecimento foi passado através do próprio trabalho no campo de propriedade em propriedade. Conforme dados da pesquisa, 90,24% dos produtores de uva aprenderam a cultivar uva com vizinhos. É importante destacar que alguns produtores foram empregados de outras propriedades, aprendendo o cultivo da uva nas propriedades onde trabalhavam. O conhecimento de pai para filho no cultivo da uva foi repassado em 7,32% dos casos pesquisados e apenas 1, ou 2,44% dos produtores entrevistados, aprendeu a cultivar uva através da associação.

Essas informações demonstram que há externalidades do conhecimento, pois os produtores trocam informações informais sobre plantio, colheita, manuseio e produção, construindo um conhecimento coletivo a partir do conhecimento tácito.

Conforme Albagli (2005), o importante é pensar nos ambientes coletivos de troca de informações, de conhecimento e de aprendizado que favoreçam a cooperação entre os atores locais. De acordo com Campos et al.(2002), a habilidade dos trabalhadores e das firmas para produzir e compartilhar conhecimento tácito depende da proximidade espacial ou das afinidades culturais. Mais importante ainda, depende, fundamentalmente, da proximidade institucional, ou seja, do compartilhamento de normas, convenções, valores, expectativas e rotinas que nascem da experiência comum moldada pelas instituições.

A Figura 6 indica a origem dos produtores de uva da região noroeste do estado de São Paulo.

Figura 6: Origem dos produtores de uva entrevistados.

Como ponto fundamental dos estudos ligados ao sentimento de pertença e o enraizamento cultural e identidade local (dimensões intangíveis do território), conhecer a origem dos produtores revela características peculiares dos mesmos. A pesquisa demonstra ligação com a região e com a própria cidade, com 75% dos pesquisados que nasceram e continuam vivendo na região do APL de Jales.

Mesmo os produtores que não nasceram na região já vivem no local há muitos anos, criando vínculos sociais e permitindo incorporar a cultura do local em seu modo de vida. Na média, os entrevistados moram na região há 35 anos. Esse longo tempo de permanência permite a criação de vínculos e relações com a região. Essas relações ficam mais evidentes com os números que destacam a ligação dos antepassados com a região. Com 75% dos pais e avós vindos da região do APL de Jales, há evidências importantes sobre as relações dos produtores com o local e seu modo de ser. As normas informais existentes na condução das ações comportamentais são características da cultura local.

O vínculo, a coesão e as características das pessoas refletem o vivido diário e a relação com o território, ou seja, a territorialidade. O sentido relacional presente na definição do território traduz a incorporação, simultânea, do conjunto das relações sociais e de poder, e da relação complexa entre processos sociais e espaço geográfico, este entendido como ambiente natural e ambiente socialmente produzido. O sentido relacional implica que se considera que o significado do território não apenas se vincula as idéias de enraizamento, estabilidade, limite, fronteira, fixidez, mas também as idéias de movimento, de fluidez, de conexão (HAESBAERT, 2002).

Como forma de entender o vínculo atual do produtor com o futuro da região e seu desenvolvimento, procurou-se extrair sua visão de futuro e motivação na continuidade do processo de construção sócio-econômica.

Embora as informações anteriores demonstrem uma ligação direta do produtor e da sua família com a região, os mesmos demonstram um equilíbrio quando pensam na permanência dos filhos na região e no cultivo da uva. 43,59% responderam que gostariam que os filhos permanecessem na região, enquanto 56,71% admitem que os filhos devam buscar novos caminhos e desenvolver seu potencial em outras regiões e em outra área de trabalho.

Compete entender melhor essa relação, pois se caracteriza por uma quebra da percepção até aqui apresentada em relação à identidade, cultura e comportamento dos produtores e sua família com a região e propriedade.

A pesquisa demonstra que o cultivo da uva faz parte da região e está enraizado nas atividades das famílias e de seus familiares. De cada produtor pesquisado tem-se praticamente 2 membros da família que também cultivam uva ou estão ligados de alguma forma com a viticultura. Essa informação é importante para mostrar a ligação da família com a região e a viticultura. Diante dessa informação é importante destacar o fator proximidade e relacionamento que causa confiança e isso pode ser percebido na condução dos membros da família na viticultura.

Empresas como a Embrapa Uva, FATEC, fornecedores de insumos, hotéis, restaurantes, concessionárias e outras empresas, estão instaladas na região. Investimentos públicos e privados são atraídos para a região e essas externalidades promovem desenvolvimento para o local. Mas, apesar das externalidades causadas pela proximidade e relacionamento e pelas organizações de apoio implantadas na região, não há na maioria dos casos pesquisados ações associativas entre os produtores, mesmo entre os membros de uma mesma família.

A região e a comunidade pesquisada demonstram claramente que as pessoas e sua família têm influencia direta no setor agrícola. Como a economia da região se destaca pela agricultura, as famílias são os atores que empreendem as pequenas estruturas produtivas e desenvolvem seu negócio. Os responsáveis das explorações avaliadas possuem também quase duas pessoas da família que cultivam uva e empregam uma média de 1,8 pessoas por família, o que determina a importância da atividade na região. Porém, em 73,17% dos casos os produtores não mantêm contatos profissionais com seus familiares. Os 26,83% que mantêm algum tipo de contato, o fazem na prestação de serviços, na troca de favores, na compra de insumos, mas não na comercialização.

Com o objetivo de saber se os produtores têm visão de futuro e querem crescer, ou mesmo expandir o negócio (satisfação com a produção), questionou-se sobre a existência de um plano de investimentos na cultura da uva para os próximos 5 anos. As informações obtidas demonstram um fator negativo entre os pesquisados que concluem, na maioria dos casos, que a produção atual é suficiente, mas que o preço pago não ajuda. Explicam que o governo estadual tem uma linha de crédito para laranja, sendo mais vantajoso investir na mesma. Do contingente pesquisado, 17,5% afirmaram investir na expansão da uva e 82,5% não têm planos de investimento.

**Análise da seção 6.1:**

Analisando as informações anteriores percebe-se que as propriedades pesquisadas são de pequeno porte, caracterizando a região por pequenas estruturas produtivas. Apesar de apenas 3 hectares de média serem dedicados a viticultura, a produção de uva fornece 56% da renda familiar. Em modo geral, as famílias entrevistadas complementam suas rendas com aposentadoria, plantação de laranja, banana, peixe, pecuária e outros.

* A atividade da uva é essencial para os produtores, mas apesar disso, estes preferem cada vez mais outras atividades e não consideram essa produção como interessante para seus filhos, pois não avaliam ser uma alternativa viável futuramente.
* Existe uma forte ligação com o local e entre os produtores, na cultura e conhecimento em comum. Esse aspecto é reforçado com a presença de vários membros de cada família na atividade, onde se verificam externalidades e aspectos de instituições informais presentes.
* Apesar das Instituições informais percebidas, nesse caso o Capital Social não parece ter favorecido a implantação de governanças cooperativas.

**6.2 Nível de racionalidade dos agentes**

Nessa seção o objetivo recai sobre dois aspectos importantes para conhecer e caracterizar os produtores de uva, seu grau de escolaridade e o tempo de atuação na atividade produtiva. Foi considerado que maior o grau de educação e o tempo de atuação na atividade, maior a probabilidade do produtor tomar a decisão certa nas suas atividades e em conseqüência, maior sua racionalidade.

Um fator importante é o grau de escolaridade dos produtores. 70,73% têm ensino fundamental, 26,83% ensino médio e apenas 1 produtor, ou 2,44% dos 41 pesquisados, tem nível superior. Diante desses números é possível observar que os produtores cresceram na produção agrícola, colocando a escola e a formação acadêmica em segundo plano.

Outro ponto analítico com grau de importância elevado é o alto tempo de atuação entre os produtores na atividade produtiva. 97,5% dos produtores de uva entrevistados da região noroeste do estado de São Paulo atuam a mais de 5 anos na atividade produtiva, o que denota um alto grau de conhecimento sobre o setor e uma constancia na produção.

O tempo de atuação dos produtores de uva influencia diretamente as relações e a convivência na comunidade local (produtores e comunidade). Influencia também na identificação e enraizamento da cultura, proporcionando uma troca de informações e aprendizado individual e coletivo.

Conclui-se nessa seção que o tempo de atuação na atividade pode criar uma atmosfera de confiança entre os agentes do sistema. Pessoas que têm uma ligação com o local e sua atividade principal prezam pela sua reputação e respeita os laços afetivos com os demais atores.

Outra conclusão importante é sobre o conhecimento dos produtores, onde prevalece o conhecimento tácito e não formal, que origina ações baseadas na experiência que podem ser mais difíceis de mudar.

**6.3 CRITÉRIOS RELEVANTES PARA A COMERCIALIZAÇÃO DA UVA**

Busca-se nessa seção identificar os critérios do produto que servem de incentivo para a ocorrência da transação (atributos considerados relevantes para a transação). A Figura 7 identifica como é transacionada a uva entre os agentes do sistema.

Figura 7: Embalagens utilizadas na comercialização de uva nos produtores entrevistados.

Apesar das restrições sobre as caixas de madeira para comercialização da uva, tem-se ainda o uso da mesma em 34,78% dos produtores, 34,78% comercializam a uva embalada em travessas de isopor e 30,43 usam uma caixa retornável de plástico. Observa-se que alguns produtores de uva usam em determinados períodos os três tipos de embalagem, sendo regulado e determinado pelo comprador que vai buscar a produção na propriedade do produtor.

O atravessador (mateiro) é o responsável pelas embalagens e de acordo com o produtor, essas embalagens são entregues nos dias que antecedem a colheita.

A comercialização da uva é realizada uma vez por ano na região noroeste do Estado de São Paulo. Os produtores entregam seu produto aos agentes compradores das empresas (atravessadores) diretamente da sua lavoura. Apenas um produtor dos 41 entrevistados, ou seja, 2,44%, vende sua produção diretamente para o comprador, no caso a CEAGESP.

A existência do atravessador cria uma dependência do produtor na comercialização do seu produto (uva), pois 97,56% vendem seus produtos para os atacadistas do CEAGESP através dos atravessadores (mateiros), que adquirem a uva diretamente na propriedade e cuidam do transporte.

Figura 8: Principais critérios do produto para realização da transação, apontados pelos produtores entrevistados.

Dos critérios do produto indicados pelos produtores como importantes e que servem de incentivo para a ocorrência da transação, o prazo de pagamento é o mais importante. Existem compradores (atacadistas) que demoram muito tempo pra pagar e isso prejudica o controle financeiro e os pagamentos aos fornecedores de insumos. 20% dos produtores afirmam que o prazo de entrega do produto (do produtor para o mateiro) e a qualidade do produto são os segundos critérios de maior importância. O preço do produto e uma demanda regular ficaram apenas com 10% e a disponibilidade do produto com 5%, colocando esses fatores como de baixa relevância.

Os atravessadores (mateiros) escolhem as uvas de melhor qualidade, querem as uvas nas datas de maior comercialização e buscam os maiores prazos para pagamentos. Os produtores por sua vez, precisam de pagamentos mais rápidos, seja para honrar compras de insumos ou ainda para gastos pessoais.

Conclui-se que o produtor é subordinado dos compradores (atacadistas) que desenvolvem sua rede de contatos através dos mateiros. Os atacadistas aplicam as regras de compra e pagamento que tragam melhor resultado. No entanto, o produtor possui liberdade de escolha dos mateiros, baseado em critério como prazo de pagamento e regularidade da demanda. Os produtores néscios de informação de mercado indicam que o preço é de pouca relevância.

A variável preço *versus* qualidade sempre influencia na comercialização dos produtos ligados ao agronegócio, e a uva não é diferente. Por ser um produto destinado a consumidores de classes A e B, a qualidade é fator fundamental e reflete diretamente no preço de comercialização com o consumidor final. Para 90% dos produtores de uva o preço varia de acordo com a qualidade do produto. 10% responderam que não há a variação do preço em função da qualidade.

Conforme os resultados obtidos, 76,67% dos produtores pesquisados afirmam que não existe nenhum tipo de classificação formal da uva por atributo de qualidade, porém 23,33% afirmam que existe essa classificação, onde as empresas compradoras são responsáveis pela classificação e preço.

Como a classificação do produto, sua qualidade e o preço são determinados pelos compradores há uma convenção entre produtores e compradores para garantir um equilíbrio mercadológico. Para 76,67% dos entrevistados, a classificação do produto é realizada pelo senso comum. A classificação é realizada de maneira informal, através do conhecimento tácito dos compradores e produtores. A experiência na produção e no gosto dos compradores cria regras classificatórias que permitem através de uma convenção entre as partes resultar em formas de classificação.

Quadro 3: Atributos de qualidade considerados para a transação.

|  |  |
| --- | --- |
| **Atributos** | **Medição** |
| Tamanho do cacho | Visual |
| Uniformidade | Manual/Visual |
| Doçura | Manual/Testanto |

Na avaliação da qualidade o produtor depende de atividades e processos informais e por não ter tecnologia e conhecimento, permite que o atravessador (mateiro) seja o responsável pela analise e precificação do seu produto. Caracteriza uma confiança entre o produtor e o mateiro, que determina uma relação comercial alinhada pela convenção. Essa convenção permite um acordo quanto à qualidade e preço, sendo negociada a partir do senso comum.

Na perspectiva de uma economia institucional tal como abordada por Simões (2004), as relações não mercantis entre os atores sociais se baseiam em comportamentos de hábito ou estão sujeitas a regras ou normas. Para Boyer (1996), o hábito é o conjunto de padrões de comportamentos formados durante o processo de socialização do individuo.

Favereau (1989) complementa que uma regra ou uma norma é um enunciado que indica qual comportamento do indivíduo é requerido, preferido ou proibido dentro de um determinado contexto. Existe entre produtores e mateiros uma convenção comercial que permite a criação de normas de comportamento para a transação.

**Identificação do agente coordenador**

Nessa seção o objetivo é identificar qual agente do APL é responsável pela coordenação da transação na comercialização da uva. Com esse objetivo utilizou-se a variável preço como referencia.

Na maioria dos casos (95,12%) os compradores são quem definem o preço da uva na região. O produtor entrega a sua produção anual para o comprador sem saber quanto vai receber pelo quilo da uva.

Ao perguntar ao produtor se sabe em quais critérios é baseada a análise do preço pago, 73,17% dizem que é pelo preço de venda do atacadista, sem controle do produtor e 19,51% indicam que existe uma tabela pré-definida de preço pela qualidade, mas não sabem o preço que irão receber.

A produção e sua qualidade dependem diretamente do produtor que realiza e determina todo seu esforço na atividade produtiva. Nesse contexto o mesmo produtor permite que o comprador determine o preço de seu produto sem nenhum controle sobre os critérios adotados.

Ao questionar sobre a definição da qualidade do produto, o produtor entende que pela experiência na produção de uva já conhece quando a uva “vale mais” e isso o ajuda a fazer uma negociação direta com o atravessador. Porém, os produtores afirmam em 85,38% dos casos quem define a qualidade é o comprador, e somente 14,62% dos produtores afirmaram que são os próprios produtores quem definem a qualidade, pois eles são responsáveis pela manutenção do cultivo e aplicação das técnicas que irão definir essa qualidade.

Analisando as transações ocorridas no APL de Uva de Mesa do noroeste paulista, é possível concluir que o comprador (atacadista) é o coordenador das transações, pois é o responsável pelo transporte, classificação, precificação e venda ao consumidor final, ou varejista.

Existe uma confiança mercadológica nas transações existentes entre produtores e compradores, suportada pelo agenciamento dos mateiros. Por se tratar de contratos informais nas transações, produtores e mateiros estão ligados pelo objetivo de vender e continuar tendo produtos para vender, através de relações baseadas na confiança.

A relação entre os atacadistas e mateiros é diferente, pois baseada em contratos formais de trabalho, com registro trabalhista.

A Figura 9 apresenta a transação indicada por T1, que tem como característica uma relação de confiança entre produtores e mateiros (compradores).

**COMPRADOR**

**(CEAGESP)**

**T1**

PRODUTOR

(P1 +…Pn)

ATRAVESSADOR

(MATEIRO)

CONFIANÇA

Figura 9: Transações e tipos de contrato

As relações de confiança existentes entre produtores e mateiros permitem a realização das transações entre produtores e compradores, viabilizando o acesso dos produtores ao mercado.

Os produtores confiam no mateiro, por tratar de um agente que convive e vive na região, comercializando com os mesmos produtores por um significativo período.

**6.4 CARACTERÍSTICAS DAS TRANSAÇÕES**

Nessa seção busca-se identificar as especificidades de ativos, freqüência e incerteza envolvidas nas transações.

Williamson considera três dimensões das transações na Economia dos Custos de Transação: especificidade de ativos, incerteza e freqüência. Conforme Farina et al. (1997), *apud* Pitelli (2004), os ativos específicos são aqueles que não podem ser reempregados sem perda de valor, tornando o investimento nesses ativos sujeito a riscos, gerando custos de transação.

 Essa seção tem também como objetivo definir e caracterizar as transações existentes, demonstrando o papel de cada agente, baseado nas informações da Figura 9.

Quadro 4: Especificidade de ativos existentes na transação.

|  |  |
| --- | --- |
| **Categorias de Especificidade dos ativos** | **Grau de****Importância (%)** |
| **Especificidade de lugar** (diz respeito à economia em transporte e estocagem entre unidades produtivas). | Nula: 2,5Baixa: 0,0Média: 0,0Alta: 97,5 |
| **Especificidade de ativos físicos** (se refere à necessidade de determinados equipamentos ou componentes para viabilizar o processo produtivo). | Baixa: 41,5Média: 4,9Alta: 0,0Nula: 53,7 |
| **Especificidade de** **ativos humanos** (relacionada ao capital humano).  | Baixa: 30,0Média: 6,6Alta: 0,0Nula: 63,4 |
| **Especificidade temporal** (cuja principal característica é o tempo que o diferencia dos demais ativos, limitando seu uso). | Baixa: 0,0Média: 40,4Alta: 57,1Nula: 2,5 |
| **Especificidade de marca** (relacionada à reputação que o nome da empresa ou produto tem no mercado). | Baixa: 20,1Média: 4,4Alta: 3,0Nula: 72,5 |

Podem ser destacados dois ativos específicos, a especificidade de lugar e a especificidade temporal. No caso da uva, a especificidade de lugar é muito importante, pois além de ser um produto perecível os produtores dependem do comprador que retira a produção diretamente na propriedade. Em alguns casos o produtor paga uma taxa pelo transporte para o mateiro.

Na especificidade temporal, o valor da transação está relacionado ao tempo em que o produto é processado. Essa especificidade é intimamente ligada a produtos perecíveis. No caso da uva, quando a produção fica esperando a colheita as perdas podem ser muito altas.

**6.4.1 Freqüência da transação**

Nessa seção pesquisa-se a freqüência da transação, relacionada com a recorrência ou regularidade da transação. Procura-se indicar com que freqüência se dá a entrega/compra/venda do produto para um mesmo cliente/fornecedor.

Quanto maior a freqüência, maior a possibilidade de diluir os custos de adoção de um mecanismo complexo por várias transações e maior a possibilidade de construção de reputação por parte dos agentes envolvidos na transação (PITELLI, 2004).

Apenas 18,92% dos produtores pesquisados afirmaram realizar suas transações com compradores ocasionais, que trazem uma oferta diferenciada. Os produtores explicam ainda que isso acarreta um risco maior, pois esses compradores que aparecem para comprar ocasionalmente tem maior probabilidade de não pagar a compra.

 A maior freqüência é na transação recorrente, com fidelidade aos mateiros. 81,08% dos produtores de uva utilizam sempre o mesmo mateiro para fazer a transação, com objetivo de diminuir riscos inerentes a pagamento e preço.

No caso dos mateiros, o atacadista contrata o mesmo como representante fixo e quando termina a safra em uma região, o mateiro se desloca para outra região com intuito de intermediar nova compra. O mateiro pode também ser uma pessoa residente na região onde intermédia a compra e negociar com os produtores durante a safra, trabalhando para o atacadista apenas numa safra por ano.

A Figura 10 aborda a análise da freqüência buscando entender o tempo do relacionamento entre os agentes.

Figura 10: Com que freqüência você costuma relacionar-se com o mesmo agente

Percebe-se alta freqüência nos relacionamentos entre os mesmos agentes, informação que contribui para análise positiva do capital social no APL, com facilidades para criação de possíveis convenções entre compradores e produtores.

**6.4.2 Incerteza da transação**

Outra dimensão estudada por Williamson é a incerteza das transações. As transações estão sujeitas à informações assimétricas e incompletas e a atitudes oportunistas, o que implica em incerteza (PITELLI, 2004). Conforme pesquisa, 60% dos produtores têm receio de não receber os valores resultantes da comercialização, por tratar de contratos informais. Porém, os produtores reduzem essa incerteza comercializando sempre com o mesmo agente, de reconhecida reputação na região.

Na questão sobre o prazo de pagamento, os produtores afirmam que 90% recebem no prazo estipulado, enquanto que para os outros 10% os prazos de pagamento não são respeitados. Essa informação demonstra um grau de respeito e responsabilidade dos compradores para com os produtores, por se tratar de um acordo informal.

**6.5 CAPITAL SOCIAL**

A análise do capital social permite identificar as relações de confiança entre os atores responsáveis pela transação, criando vínculos e relacionamentos que estruturam e formam cooperação e reputação entre as partes. 78% dos produtores comercializam com apenas um comprador e 22% com mais de um, numa média de 4 compradores.

87,80% dos produtores afirmam que comercializam de forma exclusiva ou com alta freqüência com o mesmo agente. Completando essa informação, 41,46% dos produtores dizem ter um relacionamento extra-profissional com o comprador, identificando laços de amizade.

No caso do mateiro, o mesmo também costuma se relacionar com os mesmos produtores, pois 100% dos mateiros pesquisados moram na própria região e conhecem o trabalho dos produtores e a qualidade da produção de uva comprada. A proximidade proporciona exclusividade na negociação, pois cria laços a partir das relações e interações constantes e exclusivas. Os mateiros relatam que informalmente a safra já tem seus compradores marcados em função dos relacionamentos já estabelecidos com os produtores.

 A Figura 11 indica o tempo de relacionamento entre produtores e mateiros. Quanto mais longo o relacionamento maior a confiança entre os atores.

Figura 11: Média da duração do relacionamento entre produtores e mateiros.

Um indicador importante de Capital Social é o tempo de relacionamento entre atores. Os produtores possuem um tempo significativo de relacionamento e transação, com duração média de 5 a 10 anos para 28,11% dos produtores e de mais de 10 anos para 40,17% dos produtores. Numa visão temporal, Salais (1989) e Baudry (1991), *apud* Vilpoux (1997), afirmam que as relações mais antigas criam uma rotina dos vínculos pessoais baseada sobre a noção de confiança. Nesse caso, não é necessário formalizar um documento escrito, as relações sendo apenas implícitas.

Perto de 71% dos produtores pesquisados conhece a existência de algum tipo de cooperativa ou associação na região. Destaca-se que na região de Palmeira do Oeste existe uma associação criada pela prefeitura para uso de máquinas e equipamentos pelos produtores na época da colheita e plantio, com baixos preços de locação. Em Jales existe a cooperativa de produtores de frutas que no principio foi criada para exportar e fortalecer a classe produtora de uva, mas atualmente é utilizada para comercialização de algumas frutas, com a participação de poucos produtores.

As relações comerciais entre produtores são marcadas pelo individualismo. Não há cooperação entre os mesmos e a participação em atividades que desenvolva a produção da uva na região ou o associativismo é praticamente nula.

Nas cidades pesquisadas praticamente 30% dos produtores afirmam que não existem associações ou cooperativas de produtores. Quando perguntado para o produtor se ele participa de associação ou cooperativa, 90% foram enfáticos em afirmar que não. Complementando os fatores negativos, 87,50% dos produtores dizem não fazer nenhum tipo de parceria com outros produtores e desconhecem quem faça.

Existem convenções informais entre produtores e mateiros, baseadas em relações de confiança. As relações de confiança existem também entre os membros da comunidade, porém essas relações não se traduzem em cooperações formais entre produtores dentre de cooperativas ou associações.

Quadro 5: Identificação do tipo de capital social existente

|  |  |
| --- | --- |
| **Capital Social** | **Sim/Não** |
| **Capital Social Institucional** (descreve as relações sociais existentes entre a sociedade civil e o Estado) | Não |
| **Capital Social Extra-comunitário** (relações sociais geradores de capital, que determinada comunidade estabelece com grupos sociais e econômicos externos). | Não |
| **Capital Social Comunitário** (correspondem às relações sociais comunitárias dos indivíduos, suas relações de confiança e reciprocidade dentro das comunidades). | Sim  |

Como foi percebido na comunidade, há uma interação informal entre produtores. Existem locais como bares onde os produtores se encontram para conversar e discutir. Produtores vizinhos trocam favores e serviços, caracterizando relações informais entres os mesmos. Ocorre um aprendizado constante na forma de plantio e uso dos insumos entre produtores vizinhos e amigos (externalidades).

Apesar de existir, o capital social entre produtores tem um nível pouco significativo para a construção de instituições cooperativas formais e funciona apenas para as relações de confiança entre vizinhos e amigos.

Fukuyama (1986) chama atenção para as características das pessoas e o processo de associação, onde a capacidade de associação depende do grau em que as comunidades compartilham normas e valores (aspectos informais ou intangíveis) e mostram-se dispostas a subordinar interesses individuais aos grupos maiores. Desses valores compartilhados, o autor afirma que nasce a confiança, que para o autor tem um grande e inestimável valor econômico.

Diante da revisão teórica foi possível entender a conexão entre capital social e economia das convenções. Num primeiro momento foram observadas linhas de pensamento diferentes e ao mesmo tempo convergentes. Como modo de análise dessa pesquisa a economia das convenções e o capital aqui se complementam e formam a dimensão intangível de análise.

**ANÁLISE GERAL**

A pesquisa determinou as estruturas de governança adotadas nas transações em análise. Apenas as duas primeiras governanças abordadas por Vilpoux (1997) foram encontradas: **Mercado** e **Mercado com garantias informais**. 85,36% dos produtores comercializam seus produtos através do mercado com garantias informais. O mercado com garantias informais é caracterizado pelas trocas no mercado entre atores que se conhecem e que mantêm contatos regulares na vida corrente, o que permite criar relações privilegiadas de transação.

Essa estrutura é demonstrada na Figura 09, pela transação T1, entre produtores e mateiros (intermediários). Verificam-se na pesquisa os seguintes pontos em relação a T1:

* Os produtores são dependentes dos mateiros para a comercialização da uva;
* As relações existentes entre produtores e mateiros são comerciais, a confiança e a cooperação existem nas condições dadas pela convivência no mesmo ambiente;
* O capital social nasce da convivência e interesses comuns e das relações entre produtores e mateiros. Nasce de uma colaboração, onde um vende e outro compra;

Nessa transação T1, os contratos informais existem por garantir um equilíbrio mercadológico entre a produção e a compra, transformando a transação em resultado satisfatório para produtores e compradores.

O capital social é um recurso obtido através das relações sociais, recurso que reduz os custos de transação.

Bourdieu explica que o *habitus* resulta das condições de existência, assim todos estão habituados a fazer a transação há muito tempo e não refletem sobre isso. O mateiro é o agente que detém uma rede de relações e conhece a maneira de agir, contribuindo para um maior grau de confiança.

No tocante as transações entre produtores, a pesquisa indicou presença de um nível de capital social insuficiente para permitir o funcionamento de associações ou cooperativas de produtores. Predomina entre os produtores o espírito competitivo. Destaca-se a iniciativa de criação da cooperativa de Jales, a única cooperativa da região que tem estrutura de armazenamento para preparar a fruta dentro das melhores condições de qualidade. Sendo utilizada para exportar uva na década de 1990, a partir do Plano Real (1994) houve um desestímulo à exportação e, a partir daí a cooperativa vem acumulando prejuízo e sendo utilizada por pequena parte dos produtores.

Além do desestímulo pelo Plano Real, destaca-se na pesquisa o oportunismo de um produtor inicialmente cooperado e participante ativo da cooperativa. O produtor ao receber proposta de preço mais vantajosa que o preço de venda pela cooperativa, deixou de negociar sua produção na cooperativa e vendeu para atacadistas. Essa ação desestabilizou a confiança entre produtores, prejudicando o sistema associativista que permitia concorrer diretamente com os atacadistas.

Porém existe uma rede social com base local, estabelecida na convivência e por relações de proximidade suficiente para permitir trocas e interações importantes ainda que incipientes. Os produtores entrevistados na pesquisa possuem:

* Cultura em comum;
* Tradição na região, na produção e na maneira de ser;
* Troca de informações informais sobre cultivo, manejo e produtividade;
* Troca de favores na época da colheita;
* Encontros informais para discussões sobre a viticultura;
* Hábitos e/ou comportamentos homogêneos.

Nessa visão de capital social comunitário é possível identificar uma atmosfera de confiança pelo efeito de proximidade.

A pesquisa empírica proporcionou uma nova abordagem ao modelo de governança adotado por Williamson, Zilbersztajn e Vilpoux. Ampliando a abordagem dos autores anteriormente citados, o suporte empírico adotado trata de um Arranjo Produtivo Local onde as relações mercantis são realizadas de forma informal, sem garantias legais. O que viabiliza as transações é a confiança construída a partir da proximidade, convivência e convenções.

Utilizando o suporte empírico para análise do modelo de análise proposto, é possível observar que as regras informais influenciam diretamente o modo de governança. Como observado na pesquisa, os produtores têm uma ligação afetiva com a região, manifestando seu jeito de ser através da cultura local. Há externalidades no cultivo e produção da uva como em outros produtos da região. Existe um individualismo na produção e comercialização da uva, pois os produtores fazem seu papel individualmente sem contar com associações, cooperativas e parcerias entre produtores. No entanto, as relações de troca permitem circulação de informações e tecnologia com maior velocidade.

Existem também convenções comerciais entre os produtores e compradores, pois os mesmos realizam transações sem contratos formais, utilizando da confiança criada pela freqüência da negociação, relacionamento e reputação.

Nesse contexto observa-se que o modelo aqui proposto é viável e diminui os custos de transação através de uma governança baseada em garantias informais, eliminando os custos de salvaguardar o sistema.

Identifica-se ainda que as instituições informais são tão importante quanto as instituições formais. No caso do APL de uva de mesa no noroeste do Estado de São Paulo, a dimensão intangível se torna mais importante na abordagem dos custos de transação.

Complementando a análise na perspectiva do Desenvolvimento Local, o modelo desenvolvido permite analisar os Arranjos e Sistemas Produtivos Locais do ponto de vista da valorização do protagonismo dos atores (dimensão intangível). Essa abordagem oferece uma contribuição para o desenvolvimento local quando num processo endógeno os atores são “sujeitos” porque refletem a prática, mas não atuam de forma individual, mas procuram recursos e formas de melhorar o desempenho e diminuir os custos através de ações coletivas (capital social/ convenções).

Conclui-se que o modelo de análise evidencia a dimensão intangível, produzida pelas instituições informais. Esse é o ponto de convergência com o Desenvolvimento Local. A dimensão intangível minimiza os custos de transação e torna possível o Desenvolvimento Local, pois são os atores locais responsáveis pela condução do sistema que privilegia o capital social.

Na visão de Bourdieu, onde há mais capital social há melhor aproveitamento dos recursos econômicos (do capital econômico) e das habilidades humanas (do capital cultural). No entanto, para Bourdieu o capital social é algo possuído por indivíduos, enquanto que para Coleman constituem capital social as relações sociais que permitem a coletividade potencializarem o uso dos recursos econômicos e humanos (AQUINO, 2000).

Nesse contexto o campo empírico de estudo apresenta potencialidades para melhor eficiência do sistema decorrente do processo de desenvolvimento local.

**7 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Neste capítulo são desenvolvidas e apresentadas as conclusões da pesquisa. Após verificar o pressuposto são resumidos os resultados baseados nos objetivos. A contribuição do trabalho é abordada no final da conclusão.

A hipótese inicial da pesquisa era que no caso dos APLs, as instituições informais possuem papel decisivo nas governanças adotadas pelos atores e na eficiência do sistema.

No Arranjo Produtivo Local de Uva de Mesa da Região Noroeste do Estado de São Paulo esta hipótese pode ser confirmada nas transações entre produtores e compradores, principalmente através das relações dos produtores com os intermediários, ou mateiros.

Os estudos e pesquisas sobre Arranjos e Sistemas Produtivos Locais aumentam a cada ano no Brasil e no mundo. Investigar o local com uma abordagem sistêmica permite transcender a visão reducionista e provocar novos olhares sobre a sociedade e suas formas de adaptar-se ao contexto global.

Essa pesquisa permitiu desenvolver uma nova abordagem na dinâmica sócio-econômica dos Arranjos Produtivos Locais. Ao investigar as instituições informais e a governança a pesquisa entrou na abordagem institucionalista da economia. Do mesmo modo quando se analisa as instituições informais, a teoria do capital social e a economia das convenções surgem como aportes teóricos para essa nova abordagem.

Essa pesquisa analisa as governanças baseadas nas instituições formais e informais, visão mais abrangente que aquela adotada no modelo de Williamson, na Economia dos Custos de Transação.

 Concluir que o Capital Social e a Economia das Convenções são teorias convergentes resulta em entender que o coletivo, a coesão e a confiança entre os atores de um sistema tornam viável o desenvolvimento do mesmo. Nessa conclusão é importante apreciar o papel do território. A convergência das teorias do capital social e da economia das convenções se dá pelo resultado das interações, do relacionamento, do meio local, vivido e enraizado no território e na cultura da sociedade.

Ao basear a eficiência de um sistema na autonomia e nas decisões dos atores locais, resulta-se no processo de desenvolvimento local. Nessa abordagem os atores são responsáveis pela capacidade de produzir, por fortalecer os laços comerciais, por tornar possível a condução do sistema através do capital social e das convenções, essas últimas dependendo das pessoas e de suas relações, fonte do processo de protagonismo e autonomia, ou seja, fonte do processo de desenvolvimento local endógeno.

Em resumo, há uma série de fatores que devem ser analisados no âmbito econômico e social. O estudo permite integrar essas suas dimensões numa análise institucionalista, aprimorando a abordagem e reconhecendo as peculiaridades dos sistemas produtivos no Brasil.

Um dos objetivos do estudo foi de estabelecer uma contribuição teórico-conceitual a partir do modelo de Williamson. Com uma importante contribuição para a Nova Economia Institucional, Williamson permitiu a sua evolução e ao mesmo tempo abriu espaço para novas análises e abordagens na análise das governanças baseada na minimização dos custos de transação.

A partir do modelo de Williamson outros autores como Zylbersztajn e Vilpoux criaram novos modelos de abordagem que contribuíram para a evolução da análise. Nesse trabalho a contribuição vem a partir da análise de um sistema calcado nas instituições informais de North, mas que inclui em sua análise o Capital Social e a Economia das Convenções, permitindo mudar a governança regida por contratos formais por convenções (contratos formais e informais). Essa análise ainda inclui a importância e a influência do território, como base do processo de desenvolvimento do Capital Social.

O arcabouço teórico da análise de governança levou na elaboração de um novo modelo, que constitui um avanço conceitual ao modelo original, mudando a forma de analisar e ampliando as variáveis de análise. O modelo identifica e prioriza a importância das instituições informais, sua influencia sobre o risco e a mudança do modo de governança.

O suporte empírico serviu para averiguar e constatar os resultados do novo modelo de análise da governança, a partir das instituições informais. As contribuições teóricas e práticas do modelo proposto permitiram entender a peculiaridade do Arranjo Produtivo Local de uva na região de Jales, São Paulo.

O processo de desenvolvimento precisa de instituições informais fortes, que através do próprio protagonismo excluam as amarras que prendem as mesmas no *status quo* e através de sua autonomia produzam elementos endógenos para seu desenvolvimento.

Em termos de pesquisa futura, considera-se importante a verificação do modelo em outros APLs, ampliando os resultados da abordagem e talvez a inserção de novos elementos conceituais de outras áreas do conhecimento.

**REFERÊNCIAS**

ABRAMOVAY, R. **Desenvolvimento rural territorial e capital social**. In: SABOURIN, E.; TEIXEIRA, O. A.. **Planejamento e desenvolvimento dos territórios rurais** – conceitos, controvérsias e experiências. Brasília: EMPRABA/CIRAD/UFPB, 2002.

ALBAGLI, S.; BRITO, J. **Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais**. Redes de pesquisa em sistemas produtivos e inovativos locais. Rio de Janeiro, 2003. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/redesist>>. Acesso em nov. 2006.

ALBAGLI, S.; MACIEL, M.L. **Capital social e empreendedorismo local**. Projeto de Pesquisa Políticas para Promoção de Sistemas Produtivos Locais de MPME Brasileiras. UFRJ/IE, REDESIST, FINEP, SEBRAE: Rio de Janeiro, 2002.

ALBAGLI, S.; MACIEL, M.L. **Capital Social e desenvolvimento local** In: Lastres, H.M.M.; Cassiolato, J.E.C.; Maciel, M.L (orgs.). **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 2003.

ALBAGLI, S.; MACIEL, M.L. Informação e conhecimento na inovação e no desenvolvimento local. **Ci.Inf.,** Brasília, v.33, n.3,   Set./Dec. 2004.

ALBAGLI, S. **Território em movimento**: cultura e identidade como estratégia de inserção competitiva. Ed. Relume Dumará. Brasília, 2004.

ALBAGLI, Sarita; MACIEL, Maria Lúcia. **Capital social e desenvolvimento local** In: LASTRES, Helena M. M.; CASSIOLATO, José Eduardo; MACIEL, Maria Lucia (Org**.**)**. Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro : Relume Dumará, 2003. p. 423-440.

AQUINO, J. A. **As teorias da Ação social de Coleman e de Bourdieu.** Revista Humanidades e Ciências Sociais - vol. 2 n. 2 – 2000.

ARROW, K.J. **"Moral Hazard"** in ARROW, K.J., The Economics of Information - Harvard Univ. Press, 1969.

ÁVILA, V. F. **Municipalização para o desenvolvimento.** Campo Grande: UFMS, 1993.

ÁVILA, V. F. **Cultura de sub/desenvolvimento e desenvolvimento local.** Sobral: Edições UVA, 2005.

ÁVILA, V. F. **Nota de aula:** Teoria do desenvolvimento local, Mestrado em Desenvolvimento Local: UCDB, 2007.

AZEVEDO, P. F., **Integração Vertical e Barganha**. Tese (Doutorado em Economia) - Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1996.

BAUDRY, B. Une analyse économique des contrats de partenariat industriel: L’apport de l’économie des coûts de transaction. **Revue d’Economie Industrielle**, n.56, 2º trimestre 1991. p. 46 - 57.

BARROS, M.H.C.;BOTEON, M. **Avaliação regional dos principais pólos produtores de uva no Brasil** . XXXX Congresso Brasileiro de Sociologia e Economia Rural. 2002.

BARROS, A. de J. P; LEHFELD, N. A. S. **Projeto de Pesquisa:** propostas metodológicas. 2 ed. Petrópolis: Vozes, 1990.

BECATTINI, Giacomo. **O Distrito Marshalliano:** uma noção socioeconômica. BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain (orgs.). As regiões ganhadoras. Distritos e Redes: os novos paradigmas da geografia econômica. Portugal: CELTA Editora LDA, 1994.

BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain. **O novo debate regional**: posições em confronto. In: BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain (orgs.). As regiões ganhadoras, 1994.

BENKO, G. **Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI**. Tradução: Antônio de Pádua Danesi. SãoPaulo: Hucitec, 1996. Distritos e Redes: os novos paradigmas da geografia econômica. Portugal: CELTA Editora LDA, 1994.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_. **A recomposição dos espaços.** Interações : Revista Internacional de Desenvolvimento Local. Campo Grande, UCDB. Vol. 1, N. 2, p, 7-12, Mar, 2001.

BOURDIEU, P. **Le Capital Social**. Actes de La Recherche 3, 1986.

BOURDIEU, P. **The Forms of Capital**. In Richardson, J (ed.). The Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. Geernwood, New York, 1985.

BOYER, R. **“Technical change and the theory of ‘regulation’**”. In: G. Dosi *et al*. (eds.), *Technical Change and Economic Theory*. Londres: Pinter Publishers, p. 67-94, 1996.

BROUSSEAU, E. **L’économie des contrats**. Technologies de l’information et coordination interentreprises. Paris : Economie en Liberté, PUF, 1993. 368 p.

CALDAS, E. L.; MARTINS, R. D´. **Visões do Desenvolvimento Local:** Uma Análise

Comparada de Experiências Brasileiras. Desenvolvimento Econômico Local - PÓLIS – Instituto de Estudos, Formação e Assessoria em Políticas Sociais, 2004.

CAMPEÃO, Patrícia. **Sistemas Locais de Produção Agroindustrial**: Um modelo de competitividade. São Carlos, SP – (tese de doutorado) Universidade Federal de São Carlos, 2004.

CAMPOS, A. C. **Arranjos produtivos no Estado do Paraná**: o caso do município de Cianorte PR. Tese Doutorado (Desenvolvimento Econômico) - Universidade Federal do Paraná, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Curitiba, 2004.

CAPRA, F. **O ponto de mutação:** a ciência, a sociedade e a cultura emergente. São Paulo: Cultrix, 1982.

CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M.; SZAPIRO, M. **Arranjos e sistemas produtivos locais e proposições de políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico**. UFRJ/IE (Nota técnica, 27/2000). Rio de Janeiro, 2000. Disponível em: <<http://redesist.ie.ufrj.br/nts/nt2/NT27.PDF>.> Acesso em: nov./2006.

CASSIOLATO J. E.; SZAPIRO, M. **Arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais no Brasil.** Políticas para promoção de sistemas produtivos locais de MPME: Setembro, 2002. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/redesist/NTF2/NT%20CassioMarina.PDF>.> acesso em: nov./2006.

CASSIOLATO, José Eduardo. **A economia do conhecimento e as novas políticas industriais e tecnológicas**. In: LASTRES, H. M. M., AIBAGLI, Sarita (org.). Informação e globalização na Era do Conhecimento, Rio de Janeiro: Campus, 1999. Cap.7, p. 164- 190.

CASTILHO, [et al]. **Metodologia da pesquisa e do trabalho científico.** Campo Grande: UCDB, 2006.

CHIOCHETTA, J.A. **Uma modelagem para implementação de um APL – O caso do setor metal mecânico da Região Sudoeste do estado do Paraná** 2005. Dissertação (Mestrado) - CEFET-PR-Unidade de Ponta Grossa, 2005.

CONCEIÇÃO, O. A. C. **Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista.** (tese de doutorado) Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser, 2001.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, **O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas.** Porto Alegre, UFRS, 2000.

COMMONS, John R. **Institutional economics**. Madison : University of Wisconsin, 1932.

COSTA, A B; COSTA, B M. **Cooperação e capital social em arranjos produtivos locais**: IN: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 33, Rio Grande do Norte, 2005.

COASE, R.H. **The Nature of the firm**. Paris: Economica, 1937.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**The nature of the firm.** In: WILLIAMSON, Oliver E.; WINTER, Sidney, G. **The Nature of the Firm**: Origin, Evolution, and Development. New York: Oxford University Press, 1993

COURLET, C. **Les systems productifs localizes, de quoi parle-t-on?**. In**:** Industrie, territories et politiques publiques. COURLET, C.; SOULAGE, B. Paris: Éditions L´harmattan, 1994. Pp 13-24.

COURLET, C.; PECQUEUR, B. **Districts industriels, systèmes productifs localises et développement.** Nouveaux dynamisms industriels et economie du developpement. Institut de Recherche Economique sur la Production et le Developpement (IREPD), Universite Pierre Mendes. Grenoble, Out., 1994.

COLEMAN, J. **The Foundations of Social Theory.** Harvard University Press, Cambridge, 1990.

COLOMBO, A. S.; SANT’ANA, A. L.; ARAUJO, C. A. M.; BOLIANI, A. C. **Caracterização dos produtores e do sistema de produção de uva fina de mesa em Jales SP.** In: Anais Associação Internacional de Administração, Campinas, SP, 2005.

DESREUMAUX, A. **Stratégie.** Précis Dalloz, 1993. 447 p.

DURKHEIM, Émile. As regras do método sociológico. 11 ed. São Paulo, Editora Nacional, 1984.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Da divisão do trabalho social. São Paulo, Martins Fontes, 1995.

EYMARD-DUVERNAY, F. Coordination des échanges par l’entreprise et qualité des biens. \_in ORLEAN (Org**.). Analyse économique des conventions**, PUF, Economie, 1994. p.307-334.

FARINA, E.M.M.Q.; AZEVEDO, P.F. de; SAES, M. S. M. **Competitividade:** mercado, estado e organizações. São Paulo: Editora Singular, 1997. 286p.

FARINA, E. M. M. Q.; ZYLBERSZTAJN, D. **Competitividade e organização das cadeias agroindustriais.** San Jose: Instituto Interamericano de Cooperação para Agricultura (IICA), 1994.

FAVEREAU, O. Marchés internes, marchés externes. **Revue Economique**, v.40, n.42, 1989. p.273-328.

FAVEREAU, O. **Conventions et régulation**. In: BOYER, R., SAILLARD, Yves. Théorie de la régulation: l’état des savoirs. Paris : La Découverte, 1995.

FUKUYAMA, F. **Confiança:** As virtudes sociais e a criação da prosperidade. Rio de Janeiro: Rocco 1996.

GRANOVETTER M. **Les institutions économiques comme constructions sociales.** In: ORLEAN A. (ed). Analyse économique des conventions. Paris: PUF, 1994.

GHIGLIONE ; RODOLPHE ; MATALON, B. **Les enquêtes sociologiques :** théories et pratique. Paris : Armand Colin, 1970.

HAESBAERT, R. **Filosofia, Geografia e Crise da Modernidade.** Terra Livre, São Paulo, Marco Zero/AGB, n. 7, p. 63-92, 1990

HART, O. (1988) - **"Incomplete Contracts"** - In: The New Palgrave Dictionary, v.2, pp. 752-759, 1991.

HERSCOVICI, A. **Capital intangível e direitos de propriedade intelectual:** uma análise das novas formas de produção imaterial no capitalismo contemporâneo. GREM, UFES, 2003.

HIGA, A. Viticultores de Jales buscam novos mercados. **O Estado de São Paulo**. São Paulo, 04 fev. 2002.

KLEIN, Benjamin; CRAWFORD, Robert G.; ALCHIAN, Armen A. **Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process.** Journal of Law and Economics, V 21 (2), 1978, p. 297-326.

KLIKSBERG, B. **Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo.** Revista de la CEPAL 69, dez. 1999.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo: Atlas. 1986.

LE BOURLEGAT, C. A. **Ordem local como força interna de desenvolvimento.** In: Interações – Revista Internacional de Desenvolvimento Local, v. 1, n. 1, p. 13-20, set. 2000.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, **Capital Social, autores e obras**. Notas de Aula: Arranjos e Sistemas Inovativos Locais, Mestrado em Desenvolvimento Local: UCDB, 2007.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, **Desenvolvimento local.** Nota de Aula: Mestrado em Desenvolvimento Local: UCDB, 2008.

LIMA, M. C. **Monografia:** a engenharia da produção acadêmica. São Paulo: Saraiva, 2004.

MALHOTRA, N.K. **Pesquisa de Marketing**: Uma orientação aplicada. Trad. MONTINGELLI, N. Jr. e FARIAS, A.A. de., 3ª edição, Porto Alegre, Bookmann, 2001. p. 720.

MARTÍN, J. C. **Los retos por una sociedad a escala humana**: el desarrollo local. In: SOUZA, M. A. *Metrópole e gobalização:* conhecendo a cidade de São Paulo. São

Paulo: CEDESP, 1999. p. 169-177.

MARTINS, Sérgio R. O. **Desenvolvimento Local**: questões conceituais e metodológicas. Campo Grande: Interações - Revista Internacional de Desenvolvimento Local. Vol. 3, N. 5, Set. 2002.

MATTHEWS, R. C. O. (1986). **The economics of institutions and the sources of growth.** The Economic Journal,v. 96, p. 903-918, dec.

MELIM, J. M. **A formação do capital social entre os empresários de micro e pequenas empresas**: a experiência dos núcleos setoriais do “empreender”. Tese de Doutorado – Engenharia da Produção, UFSC, 2007.

MILGRON, P.; ROBERTS, R. **Economics, organization and management**. New York: Prentice-Hall, 1992.

MINAYO, M. C. de Souza. **O desafio do conhecimento:** pesquisa qualitativa em saúde. 5 ed. São Paulo: HUCITEC/ Rio de Janeiro: ABRASCO, 1998.

MUELLER, F. **Organizational governance and employee cooperation:** can we learn from economists?. Human Relations, v.48, n.10, 1995. p.1217-1235.

NELSON, R. **An Evolutionary Theory of Economic Change** - Cambridge: Harvard University Press, 1995.

NORTH, D. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance** - Cambridge University Press, 152p, 1990.

NORTH, Douglass C. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico.** Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994.

NORTH, Douglass C. **Institutions.** **Journal of Economic Perspectives.** v. 5, n. 1, p. 97-112, Winter, 1991.

NORTH, Douglass C. **Economic performance through time**. **The American Economic Review**, v. 84, n. 3, p. 359-68, jun. 1994.

OFFNER, J-M. e PUMAIN, D. **Réseaux et territoires:** Significations croisées. Paris: Ed. de l’Aube, 1996.

PATRUCCO, P. PAOLO. **Institucional variety, networking and knowledge exchange**: communication and innovation in the case of the Brianza technological district. Regional studies: v. 37, n. 14, p. 159, Apr, 2003.

PECQUEUR, B. **Districts industriels, systèmes productifs localises et développement**. Nouveaux dynamisms industriels et economie du developpement. Institut de Recherche Economique sur la Production et le Developpement (IREPD), Universite Pierre Mendes. Grenoble, Out., 1994.

PITELLI, M. M. **Sistema agroindustrial brasileiro da carne bovina: análise do impacto das mudanças institucionais européias sobre a estrutura de governança.** (dissertação de mestrado) São Paulo: USP, 2004.

PORTES, A. **Social Capital**: Its Origins and Applications in Modern Sociology. Annual Revieww of Sociology. Palo Alto, California, vol.24, 1998.

PUTNAM, R. **Comunidade e democracia**: a experiência da Itália moderna. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1996

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. **Comunidade e democracia**: a experiência da Itália moderna. 2ª ed. Rio de Janeiro: FGV, 2000.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. **Making democracy work:** civic traditions in modern Italy. Princeton : Princeton University,1994.

RAFFESTIN, C. **Por uma geografia do poder**. São Paulo: Ed. Ática, SP.1993.

RALLET, A. **L´economie de proximites.** Ecóle Chercheur INRA: Economie Spatiale et Régionale. Applications à l´Agriculture, l´agro.alimentaire et l´espace rural. Le Croisic (Loire.Atlantique): Dec.,1999. Pp 10-22.

RAUD-MATTEDI, Cécile. **A Construção Social do Mercado em Durkheim e Weber:** análise do papel das instituições na sociologia econômica clássica. Revista Brasileira de Ciências Sociais – Vol. 20. N. 57, Fevereiro, 2005.

REDESIST, **Rede de Sistemas Produtivos e Inovativos Locais**, 1997. Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, Glossário. (org) Sarita Albagli e Jorge Britto, 2003. Revisão Helena Lastres e José Cassiolato, 2003.

RICKETTS, M. **The economics of business enterprise**. New approaches to the theory of the firm. The Harvester Press Publishing Group, 1987. p.306.

ROZAS, G. **Pobreza y desarrollo local.** In: Excerpta, Universidade do Chile, n. 7, 1998. (Na Internet: http//rehue.csociales.uchile.cl)

SABOURIN, E.; TEIXEIRA, O.A. **Planejamento e desenvolvimento dos territórios rurais** – conceitos, controvérsias e experiências. EMPRABA/CIRAD/ UFPB: Brasília, 2002.

SANTANA, A.C.de; SANTANA, A.L. de Mapeamento e análise de arranjos produtos locais na Amazônia. **Teoria e Evidência Econômica**: Passo Fundo, v.12,n.22, 2004.

SANTOS, M. **Território e Dinheiro.** In: Programa de Pós-Graduação em Geografia da UFF. Território, Territórios. Niterói: PPGEO-UFF/AGB-Niterói, RJ. 2002. p.17 – 38.

SANTOS, Boaventura de Sousa (org.). **Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

SATO, G. S; FRANÇA, T. J. F. **A viticultura no estado de São Paulo**, 2004. Disponível em: http:iea.sp.gov.br/uva0900.htm. Acesso em 2008.

SILVEIRA, Caio Márcio e DA COSTA REIS, Liliane (orgs.) **Desenvolvimento Local, Dinâmicas e Estratégias**. Rede DLIS/RITS, 164 p, 2003.

SIMON, H.A. **Organizations and markets**. **Journal of Economic Perspectives**, v.5, n.2, p.25-44, 1991.

SOUZA, M. L. **A teoria sobre o desenvolvimento em uma época de fadiga teórica**, ou: sobre a necessidade de uma “teoria aberta” do desenvolvimento socioespacial. *Revista Território*, Rio de Janeiro, v. 1, n. 1, p. 5-22, jul./dez. 1996.

TARSITANO, M. A. A. **Avaliação econômica da cultura da videira na região de**

**Jales-SP**. Tese (Livre Docência) - Faculdade de Engenharia, Universidade Estadual

Paulista, Ilha Solteira, 2001.

TONDATO, C. **Caracterização dos canais de marketing da uva de mesa na região noroeste do Estado de são Paulo** (Dissertação de Mestrado), UFMS, 2006.

TOCQUEVILLE, A. **A Democracia na América**. São Paulo: Editora USP, 1987.

TRIPODI, T.;FELLIN, P.; MEYER, H. **Análise da Pesquisa Social**. Rio de Janeiro: F. Alves Editora, 1981.

VARGAS, M. A. **Proximidade territorial, aprendizado e inovação**: um estudo sobre a dimensão local de processo de capacitação inovativa em arranjos e sistemas produtivos no Brasil. 2002.Tese (Doutorado) - UFRJ/IE, Rio de Janeiro, 2002.

VEBLEN, Thorstein. **A teoria da classe ociosa:** um estudo econômico das instituições. Apresentação de Maria Hermínia Tavares de Almeida. Tradução de Olívia Krähenbühl. São Paulo: Abril Cultural, 1983 (Os Economistas).

VELTZ, P. **Mundialización, ciudades y territories.** Barcelona: Ed. Ariel, 1999.

VILPOUX, O. **Etude des coordinations verticales entre entreprises transformatrices de manioc et producteurs agricoles au sud du Brésil.** 1997.Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Institut National Polytechnique de Lorraine, Cergy-Pontoise, 1997.

VILPOUX, O; SPROESSER, R. L.; CAMPEÃO, P. **Avaliação dos sistemas de coordenação entre produtores e fecularias de mandioca através a economia dos custos de transação.** XLV Congresso da Sober, Londrina, 2007.

WEBER, Max. História geral da economia. São Paulo, Mestre Jou, 1968.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Economia e sociedade. Brasília, Editora da UnB, 1991.

WILLIAMSON, O. **The economic institutions of capitalism**. New York: The Free Press, 1985. 450 p.

WILLIAMSON, O. **The mechanisms of governance**. Oxford: Oxford University Press, 1996. 429 p.

WILLIAMSON, Oliver E. **Market and Hierarchies**. New York: Free Press, 1975.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **Mechanisms of Governance**. New York: Oxford University Press, 429p.1996.

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_The economics institutions of capitalism.** London: Free Press, 450 p. 1985.

WOOLCOCK, Michael. (1998), **“Social Capital and Economic Development:** Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework”. In **Theory and Society**, 27 (2), pp. 151-208.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness**: uma aplicação da nova economia das instituições. 237p. 1995 Tese (Livre Docente em Economia) – Universidade de São Paulo, Departamento de Economia, Administração e Contabilidade, São Paulo, 1995.

**ANEXO I**

**Seleção das Variáveis de Pesquisa**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **DIMENSÕES** | **VARIÁVEIS** | **QUESTÕES** |
| VisãoVilpoux (1997) | Futuro | 1. Você tem plano de investimentos nos próximos 5 anos?

( ) sim ( ) não1. Gostaria que o filho continuasse o negócio?

( ) sim ( ) não  |
| ConfiançaFukuyama(1996) | Confiabilidade | 1. Você emprestaria Dinheiro ou outros bens para:

a) ( ) todos os produtores de Uva;b) ( ) parte deles;c) ( ) ninguém |
| Sentimento de PertençaLe bourlegat(2007) | Tempo no LocalLigações afetivas | 1. Onde nasceu?
2. ( ) cidade
3. ( ) região
4. ( ) outras regiões do Estado
5. ( ) outros, onde\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
6. Quanto tempo mora na região?
7. Seus pais e avós são da região?

a) ( ) sim ( ) não – qual Estado ou País.7. Gostaria que o(s) filho(s) permaneçam na região?( ) sim ( ) não  |
| Parentesco Le bourlegat(2007) | Ligações afetivas | * 1. Quantos membros da família são produtores de Uva da região?
	2. Você mantém contratos profissionais regulares com eles?

( ) sim ( ) não |
| CulturaÁvila(2007) | Identidade | 10. Existe a festa da Uva de Jales e Região? ( ) sim ( ) não11. Quanto tempo existe a festa?12. Você participa da organização da festa?13. O que acha da festa?Muito importante/importante/sem opção/pouco importante/muito pouco importante |
| EtniaBrand(2007) | Identidade | 14. COR;\_\_\_\_\_\_\_15. RELIGIÃO;\_\_\_\_\_\_\_\_16. PRATICANTE; ( ) SIM ( ) NÃO |
| ValoresVilpoux(1997) | CapitalismoSocialismo | 17. Marque pela importância? ( ) Apoio do governo ao setor( ) Cooperação com outros produtores( ) Desenvolvimento de novos mercados( ) Outro\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Grupo Profissional | Caracterização | 18. Área total da propriedade:\_\_\_\_\_\_\_19. Área com Uva: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20. % da Uva na renda familiar: \_\_\_\_\_\_\_21. Número de empregados permanentes: \_\_\_\_\_\_22. Número de temporários:\_\_\_\_\_\_\_23. Nível de escolaridadea) ( ) 1 grau completob) ( ) 2 grau completoc) ( ) 3 grau completo  |
| Grau de InteraçãoAlbagli(1999) | Definir tipo de governança | 24. Tipo de relação entre fornecedores e compradores com os produtores:Fornecedores são sempre os mesmos?( ) sim ( ) não24.1 Porque?( ) confia( ) não tem escolha( ) oferece melhores condições( ) não sabe24.2 Quanto tempo?24.3 Compradores são sempre os mesmos?( ) sim ( ) não24.4 Porque?( ) confia( ) não tem escolha( ) oferece melhores condições( ) não sabe24.5 Quanto tempo? |
| Produtores | Aprendizado Grau Associativismo | 25. Onde aprendeu a cultivar Uva?( ) Associação( ) Pais( ) Vizinhos26. Existe uma associação ou cooperativa? ( ) sim ( ) não27. Qual a freqüência de reuniões?28. Você é associado? ( ) sim ( ) nãoSe sim:28.1 Participa da Diretoria? ( ) sim ( ) não28.2 Participa das reuniões? ( ) sim ( ) não28.3 Quais os serviços da associação você mais utiliza?( ) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_( ) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (saber as atividades que a associação faz)Se não29. Você coopera com alguém?( ) Amigos( ) Família( ) Vizinho( ) Outros \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_30. Que atividades realiza fora associação?( ) compra( ) vende( ) aluga( ) outros \_\_\_\_\_\_\_ |
| Quais são as atividades da associação: | Cooperativismo | 31. O que você gostaria que a associação fizesse?Classificar as atividades por ordem de importância:( ) Emprestar máquinas;( ) Treinamento, Palestra e cursos( ) Pressionar o governo( ) Embalar produtos( ) Comprar insumos( ) Comercialização( ) Aluguel de equipamentos |
| Perguntas Pessoais | Analisar qualidade de vida | ( ) Carro( ) Casa( ) Equipamentos( ) Tecnologia( ) Trator |
| Eficiência | Renda | 32. Quanto ganha por mês com a produção de Uva?33. Como você se classificaria no grupo de produtores de Uva:( ) Muito bom 1( ) Bom 0( ) Média – 1( ) Abaixo da média( ) Muito abaixo da média |
| Eficácia | Autonomia | 34. Qual o percentual da produção que vende sozinho?35. Você tem uma marca própria? ( ) sim ( ) nãoSe sim: Onde vende?: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

**ANEXO II**

**Questionário da pesquisa**

Questionário elaborado e utilizado pelo grupo de pesquisa sobre o Desenvolvimento Sustentável do APL de Uva da região noroeste do Estado de São Paulo – UFMS, UCDB e UFSCAR.

Esse questionário contém questões que abordam a análise geral do APL, ampliando o objetivo dessa dissertação.

**Arranjo Produtivo da Uva – região noroeste de SP – QUESTIONÁRIO**

**ROTEIRO DE ENTREVISTA**

**1. CARACTERIZAÇÃO DOS AGENTES DO SISTEMA AGROINDUSTRIAL (SAG)**

Nome da Empresa: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Área de Atuação: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Número de Funcionários: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.1. Entrevistado

Nome Completo: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Cargo que ocupa: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**2. NÍVEL DE RACIONALIDADE DOS AGENTES**

2.1. Qual o grau de escolaridade médio das pessoas envolvidas nas atividades?

( ) Ensino fundamental

( ) Ensino médio

( ) Ensino Superior

( ) Pós-graduação

( ) Ensino Técnico

2.2. Qual o tempo médio de atuação do agente na atividade produtiva?

( ) 0 a 1 ano

( ) 1 a 2 anos

( ) 2 a 3 anos

( ) 3 a 4 anos

( ) 4 a 5 anos

( ) mais de 5anos

**3. IDENTIFICAÇÃO DA TRANSAÇÃO**

3.1. Produto transacionado

( ) Uva – matéria-prima

( ) Uva embalada para o consumidor final

( ) Outros produtos derivados da uva (Especificar: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

3.2.Identificar a transação

( ) **T1** – Produtor rutal/Atravessador-beneficiador

( ) **T2** – Produtor rutal/?????

 ( ) **T3** – Produtor rural/Varejo

( ) **T4** – Produtor rural/Consumidor Final

( ) **T5** – Atravessador-Beneficiador/Consumidor Final

( ) **T6** – Varejo/Consumidor Final

( ) **T7** – Atravessador-Beneficiador/Varejo

( ) **T8** – Atravessador-Beneficiador/Exportação

**4. CRITÉRIOS PARA A REALIZAÇÃO DA TRANSAÇÃO**

4.1. Busca-se identificar os critérios do produto que servem de incentivos para a ocorrência da transação (indicação dos atributos considerados relevantes para a transação):

Indicar nos atributos o grau de importância (em ordem crescente).

(*Entre os atributos abaixo, qual o mais importante para que o Sr realize a compra/venda do produto? Entre os demais atributos, qual a ordem de importância?).*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Atributos** | **Grau de** | **Como isso impacta** |
| **importância** | **no preço final?** |
| Qualidade do produto |   |   |
| Preço do produto |   |   |
| Disponibilidade do produto (oferta regular) |   |   |
| Prazo de pagamento |   |   |
| Demanda regular para o produto |   |   |
| Prazo de entrega |   |   |
| Assistência técnica |   |   |
| Fornecimento de insumos |   |   |
| Outros: |   |   |

4.2. Qual a base da transação?

( ) Preço do produto

( ) Qualidade do produto

4.3. Se a base da transação for o PREÇO, este é facilmente mensurável?

( ) Sim A variável é o peso? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

( ) Não

4.4. Existe algum tipo de classificação do produto por atributo de qualidade?

( ) Sim Especificar\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

( ) Não

4.4.1. Quais os atributos de QUALIDADE considerados para a transação?

Atributo 1 – \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Atributo 2 - \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Atributo 3 - \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Atributo 4 - \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Atributo 5 - \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.4.2. De que forma estes atributos de qualidade são medidos?

Atributo 1 – \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Atributo 2 - \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Atributo 3 - \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Atributo 4 - \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Atributo 5 - \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**5. IDENTIFICAÇÃO DO AGENTE COORDENADOR**

Identificação de qual agente do SAG é responsável pela coordenação da transação.

5.1. Quem define os critérios para a transação (preço)?

|  |  |
| --- | --- |
| ( ) Fornecedor de insumos | Qual? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| ( ) Produtor | Qual? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| ( ) Associação de Produtores ou Cooperativa | Qual? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| ( ) Agroindústria/Processamento | Qual? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| ( ) Distribuição (varejo ou atacado) | Qual? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| ( ) Consumidor Final | Qual? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| ( ) Outros.  | Qual? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

5.2. Quem define outros critérios para a transação (qualidade, etc)?

|  |  |
| --- | --- |
| ( ) Fornecedor de insumos | Qual? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| ( ) Produtor | Qual? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| ( ) Associação de Produtores ou Cooperativa | Qual? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| ( ) Agroindústria/Processamento | Qual? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| ( ) Distribuição (varejo ou atacado) | Qual? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| ( ) Consumidor Final | Qual? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| ( ) Outros.  | Qual? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

5.3. Existe contrato formal de compra/venda/entrega?

( ) Sim

( ) Não

5.3.1. Se existe, quais os termos desse contrato? (*o que reza o contrato?)*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**6. EXISTÊNCIA E GRAU DE IMPORTÂNCIA DE ATIVO ESPECÍFICO**

6.1. Identificação da(s) categoria(s) de especificidade de ativos envolvida(s) na transação:

Quais a(s) categoria(s) de especificidade de ativos existentes na transação? Quão importante é o ativo específico para a transação?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Categoria da Especificidade** | **Existência** | **\* Grau de** | **Explicar** |
| **(S/N)** |  **Importância** |   |
| **Especificidade de lugar** (diz respeito à economia em transporte e estocagem entre unidades produtivas). Se o peixe é perecível, até quantos km compensa fazer a entrega. |   |   |   |
| **Especificidade de ativos físicos** (se refere à necessidade de determinados equipamentos ou componentes para viabilizar o processo produtivo). As benfeitorias feitas, como tanques para cria, se existem tanques diferentes para espécies diferentes. |   |   |   |
| **Especificidade de** **ativos humanos** (relacionada ao capital humano). Existência de mão-de-obra treinada. |   |   |   |
| **Especificidade de** **ativos dedicados** (são investimentos cujo retorno depende da transação com um agente em particular e para o qual foram realizados investimentos de marca e tempo). Certas benfeitorias são feitas para todos os clientes, ou só serve para determinado cliente. |   |   |   |
| **Especificidade temporal** (cuja principal característica é o tempo que o diferencia dos demais ativos, limitando seu uso). Existência de safra, se a produção não for realizada em determinado período me possibilita produzir em outro. |   |   |   |
| **Especificidade de marca** (relacionada à reputação que o nome da empresa ou produto tem no mercado). Existe uma marca que seja considerada muito importante, Porque |   |   |   |

\* Indicar o grau de importância em ordem crescente.

**7. FREQÜÊNCIA DA TRANSAÇÃO**

7.1. Indicação da freqüência da transação:

(*Indique com que freqüência se dá a entrega/compra/venda do produto para um mesmo cliente/fornecedor)*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Freqüência** | **S/N** | **Explicar** |
| Transação realizada apenas 1 vez |   |   |
| Transação ocasional (melhor oferta) |   |   |
| Transação recorrente (fidelidade) |   |   |

**8. INCERTEZA NA TRANSAÇÃO**

**PRODUTOR**

8.1. Ao entregar (vender) seu produto, você tem algum receio de não receber o valor estabelecido pelo produto?

( ) Sim

( ) Não

Por que? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8.2. Os prazos de pagamento são respeitados?

( ) Sim

( ) Não

Por que? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**AGROINDÚSTRIA-ATRAVESSADOR-BENEFICIADOR**

8.3. Você tem algum receio de que o produto comprado não seja entregue (fornecido)?

( ) Sim

( ) Não

Por que? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8.4. Você tem dúvidas sobre a qualidade do produto que está sendo entregue?

( ) Sim

( ) Não

Por que? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8.5. Os prazos de entrega são respeitados?

( ) Sim

( ) Não

Por que? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8.6. As quantidades contratadas são devidamente entregues?

( ) Sim

( ) Não

Por que? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**9. FORMAÇÃO DE CAPITAL SOCIAL**

9.1. Identificação do grau de confiança existente entre os agentes do SAG:

9.1.1. Com que freqüência você costuma se relacionar com o mesmo agente?

a) Mesmo cliente:

( ) Nunca

( ) Ocasionalmente

( ) Moderada

( ) Alta freqüência (quase sempre)

( ) Sempre (exclusividade)

b) Mesmo fornecedor:

( ) Nunca

( ) Ocasionalmente

( ) Moderada

( ) Alta freqüência (quase sempre)

( ) Sempre (exclusividade)

9.1.2. Existe relação (convivência) extra-profissional (amizade) com seu cliente/fornecedor?

( ) Sim

( ) Não

Comentar: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

9.1.3. Você e seu cliente/fornecedor tem a mesma profissão (*praticam a mesma atividade*)?

( ) Sim

( ) Não

Comentar: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

9.1.4. Como são divididas as suas compras/vendas?

Para a região (entorno): \_\_\_\_\_\_%

Para fora da região: \_\_\_\_\_\_\_%

(Estado: \_\_\_\_\_\_% - Brasil: \_\_\_\_\_\_% - Exportação: \_\_\_\_\_% )

9.1.5. Quanto à duração da relação comercial, qual o percentual de clientes/fornecedores com quem você se relaciona à:

|  |  |
| --- | --- |
| **Tempo** | **Percentual** |
| Menos de 1 ano |  |
| De 1 a 2 anos |  |
| De 2 a 3 anos |  |
| De 3 a 4 anos |  |
| Mais de 4 anos |  |

9.1.6. Existem associações ou cooperativas entre os agentes (produtores/fornecedores/ clientes)?

a) Produtores:

( ) Sim Comentar: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

( ) Não \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

b) Fornecedores:

( ) Sim Comentar: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

( ) Não \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

c) Clientes:

( ) Sim Comentar: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

( ) Não \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

9.1.7. Em caso de SIM para a resposta anterior, você participa da associação/cooperativa?

( ) Sim Por que?: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

( ) Não \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

9.1.8. Existem algum tipo de parceria para suprir o mercado (*vários produtores se juntando para obter volume)* ?

( ) Sim Comentar: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

( ) Não \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

9.1.9. Existência de agentes com reputação (organizações referenciais). Cite, de acordo com sua percepção:

a) Três clientes/fornecedores notórios (grandes):

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

b) Três clientes/fornecedores com ótima reputação (idôneos):

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

9.1.10. O Estado (*governos municipal/estadual/federal)* influenciam na comercialização?

( ) Sim Comentar: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

( ) Não \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

9.1.11. Você se sente protegido pelo aparato legal (*pelas leis existentes para o setor)*?

( ) Sim Comentar: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

( ) Não \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

9.2. Identificação do tipo de capital social existente na SAG:

(*percepção do pesquisador)*

|  |  |
| --- | --- |
| **Capital Social** | **Sim/Não** |
| **Capital Social Institucional** (descreve as relações sociais existentes entre a sociedade civil e o Estado) |  |
| **Capital Social Extra-comunitário** (relações sociais geradores de capital, que determinada comunidade estabelece com grupos sociais e econômicos externos). |  |
| **Capital Social Comunitário** (corresponde às relações sociais comunitárias dos indivíduos, suas relações de confiança e reciprocidade dentro das comunidades). |  |

**10. EXISTÊNCIA DE CONVENÇÕES**

10.1. Qual o grau de importância atribuído à existência de normas de comportamento, códigos de conduta, tradições, reputação (baseada na honestidade e experiências passadas) e confiança, considerando os demais agentes do SAG. Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 representa pouca relevância e 5, altíssima importância.

|  |  |
| --- | --- |
| **Agentes do SAG** | **Grau de importância** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Fornecedor de insumos |   |   |   |   |   |
| Produtor |   |   |   |   |   |
| Associação de Produtores ou Cooperativa |   |   |   |   |   |
| Agroindústria/Processamento |   |   |   |   |   |
| Distribuição (varejo ou atacado) |   |   |   |   |   |
| Consumidor Final |   |   |   |   |   |

10.2. Identificação das formas de convenção existentes:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Formas de convenções** | **S/N** | **Explicar** |
| **convenção industrial:** definição e implementação de normas técnicas padrão. Se os produtos são definidos de acordo com as regras. *(exigência de características técnicas ou normas de produção?)* |  |  |
| **convenção doméstica:** a observação e a garantia da qualidade resulta de ligações duráveis entre atores econômicos, baseadas na tradição e na confiança em torno de pessoas ou marcas. (*tradição local na produção?)* |  |  |
| **convenção cívica:** adesão a um corpo de princípios sociais e valores públicos, como a preocupação pela defesa de uma região, preservação do ambiente, de um setor produtivo, das tradições, da cultura, do patrimônio, etc. (*preocupação coletiva com o meio ambiente? Tradição cultural – festa -?)* |  |  |
| **convenção mercantil:** a qualidade é definida através do funcionamento do mercado e o preço é o indicador privilegiado. |  |  |
| **convenção de opinião:** parase coordenar, os atores têm em consideração a notoriedade, a reputação de empresas, de produtos ou marcas. (*existência de produtor ou marca de referência?)* |  |  |
| **convenção de inspiração:** baseia-se na adesão, por parte dos atores, à emergência de idéias originais e inovadoras. (*segue-se um inovador?)* |  |  |

**11. ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA**

11.1. Identificação das estruturas de governança adotadas para a transação em análise:

*Das transações abaixo, quais ou qual a empresa adota na comercialização do seu produto.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Estruturas de Governança** | **S/N** | **% de** |
| **faturamento** |
| **Mercado**, onde as trocas se realizam sem contratos, entre atores que não mantêm nenhum contato. |  |  |
| **Mercado com garantias informais:** onde as trocas no mercado ocorrem entre atores que se conhecem e que mantêm contatos regulares na vida corrente. |  |  |
| **Acordos contratuais com garantias fracas**, onde os contratos instaurados podem ser formais ou não, mas todos os casos apresentam fracas garantias, não trazendo os contratos nenhum seguro sobre a realização da transação. |  |  |
| **Acordos contratuais com garantias médias,** ocorrendoda mesma maneira que a coordenação precedente (os contratos podem ser formais ou não), mas neste caso as probabilidades de respeito dos acordos são superiores, porém ainda existindo fraqueza das garantias, tanto para os contratos formais quanto informais. |  |  |
| **Acordos contratuais com garantias fortes (quase-integração):** nesta coordenação, industriais e produtores participam juntos na cultura, com uma divisão final do produto, onde o bom funcionamento vem pelo fato de apoiar-se sobre garantias informais fortes (no caso de não respeito dos acordos, os agentes perdem qualquer credibilidade). |  |  |
| **Integração vertical:** os sistemas de garantias totais reencontram-se apenas nos sistemas formais, onde a empresa incorpora todo o processo produtivo. |  |  |

12. (VISÃO)

12.1 Você tem plano de investimentos nos próximos 5 anos?

( ) sim ( ) não

* 1. Gostaria que o filho continuasse o negócio?

( ) sim ( ) não

13. (CONFIANÇA)

13.1 Você emprestaria Dinheiro ou outros bens para:

a) ( ) todos os produtores de Uva;

b) ( ) parte deles;

 c) ( ) ninguém

14. (SENTIMENTO DE PERTENÇA)

14.1 Onde nasceu?

1. ( ) cidade
2. ( ) região
3. ( ) outras regiões do Estado
4. ( ) outros, onde\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
	1. Quanto tempo mora na região?
	2. Seus pais e avós são da região?

( ) sim ( ) não – qual Estado ou País.

14.4 Gostaria que o(s) filho(s) permaneçam na região?

( ) sim ( ) não

15. (PARENTESCO)

15.1 Quantos membros da família são produtores de Uva da região?

15.2 Você mantém contratos profissionais regulares com eles?

( ) sim ( ) não

16. (CULTURA)

16.1 Existe a festa da Uva de Jales e Região? ( ) sim ( ) não

16.2 Quanto tempo existe a festa?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

16.3 Você participa da organização da festa? ( ) sim ( ) não

16.4 O que acha da festa?

Muito importante ( )

Importante ( )

Sem opção ( )

Pouco importante ( )

Muito pouco importante ( )

17. (VALORES)

17.1 Marque pela importância?

( ) Apoio do governo ao setor

( ) Cooperação com outros produtores

( ) Desenvolvimento de novos mercados

( ) Outro\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

18. GRUPO PROFISSIONAL

18.1 Área total da propriedade:\_\_\_\_\_\_\_

18.2 Área com Uva: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

18.3 % da Uva na renda familiar: \_\_\_\_\_\_\_

18.4 Número de empregados permanentes: \_\_\_\_\_\_

18.5 Número de temporários:\_\_\_\_\_\_\_

19. PRODUTORES

19.1 Onde aprendeu a cultivar Uva?

( ) Associação

( ) Pais

( ) Vizinhos

19.2 Qual a freqüência de reuniões?

19.3 Você é associado? ( ) sim ( ) não

Se sim:

19.4 Participa da Diretoria? ( ) sim ( ) não

19.5 Participa das reuniões? ( ) sim ( ) não

19.6 Quais os serviços da associação você mais utiliza?

( ) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

( ) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (saber as atividades que a associação faz)

Se não

19.7 Você coopera com alguém?

( ) Amigos

( ) Família

( ) Vizinho

( ) Outros \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

19.8 Que atividade realiza fora associação?

( ) compra

( ) vende

( ) aluga

( ) outros \_\_\_\_\_\_\_

19.9 O que você gostaria que a associação fizesse?

Classificar as atividades por ordem de importância:

( ) Emprestar máquinas;

( ) Treinamento, Palestra e cursos

( ) Pressionar o governo

( ) Embalar produtos

( ) Comprar insumos

( ) Comercialização

( ) Aluguel de equipamentos

20. Bens e lucro

( ) Carro

( ) Casa

( ) Equipamentos

( ) Tecnologia

( ) Trator

21. Quanto ganha por mês com a produção de Uva?

Como você se classificaria no grupo de produtores de Uva:

( ) Muito bom 1

( ) Bom 0

( ) Média – 1

( ) Abaixo da média

( ) Muito abaixo da média

22. Qual o percentual da produção que vende sozinho?

Você tem uma marca própria? ( ) sim ( ) não

Se sim:

Onde vende?: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. EDR- Escritório de Desenvolvimento Regional ou regional de Jales. O estado de São Paulo está dividido em 40 EDR. O EDR de Jales é formado pelos municípios: Aparecida D’Oeste, Aspásia, Dirce Reis, Dolcinópolis, Jales, Marinópolis, Mesópolis, Nova Canaã Paulista, Palmeira D’Oeste, Paranapuã, Pontalinda, Rubinéia, Santa Albertina, Santa Clara D’Oeste, Santa Fé do Sul, Santa Rita D’Oeste, Santa Salete, Santana da Ponte Pensa, São Francisco, Três Fronteiras, Urânia e Vitória Brasil. [↑](#footnote-ref-2)
2. O conceito de vantagem comparativa foi criado pelo economista inglês D. Ricardo no início do século XIX com o objetivo de demonstrar que a vocação da Inglaterra era a especialização naquilo que melhor sabia produzir. Assim, teria comparativamente custos de produção menores, e compraria no mercado internacional quilo que custasse mais caro produzir internamente. O pressuposto da teoria de Ricardo (1979) estava baseado no princípio de livre comércio, criado por Smith, e no efeito positivo que exercia sobre a produtividade e a especialização dos países. Smith (1979) demonstrara em *A Riqueza das Nações* que cada nação tende a especializar-se na produção para a qual se ache naturalmente mais apta, em aplicação do princípio fundamental da divisão do trabalho, neste caso em termos internacionais. Obter-se-á desta maneira a vantagem máxima no plano nacional e no internacional, alcançando a elevação do emprego e da renda a nível mundial (BADO, 2004). [↑](#footnote-ref-3)
3. A Rede de Sistemas Produtivos e Inovativos Locais – RedSist, é uma rede de pesquisa interdisciplinar, formalizada desde 1997, sediada no Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro e que conta com a participação de várias universidades e institutos de pesquisa no Brasil, além de manter parcerias com outras organizações internacionais. [↑](#footnote-ref-4)
4. Uma primeira versão deste Glossário foi organizada por Sarita Albagli e Jorge Britto em fevereiro de 2003, contando com a colaboração de Cristina Lemos, Renato Campos, Arlindo Villaschi, Jair do Amaral, Maria Lúcia Maciel, Marcos Vargas, Marina Szapiro e Liz-Rejane Legey, além dos coordenadores gerais do projeto. A revisão finalizada em outubro de 2003 foi realizada por Helena Lastres e José Cassiolato, contando com o apoio administrativo de Fabiane e Tatiane da Costa Morais. [↑](#footnote-ref-5)
5. Notas de aula, Professora Dra. Cleonice Le Bourlegat, Mestrado em Desenvolvimento Local (2007), Dinâmicas de APLS e SPL em contexto de territorialidade. [↑](#footnote-ref-6)
6. Conceição afirma ainda que Geoffrey Hodgson (1998a) questiona esta paternidade, afirmando que quem primeiro utilizou o termo custo de transação não foi Commons, nem Coase, mas Veblen, em texto de 1904. [↑](#footnote-ref-7)
7. Racionalidade limitada é um princípio defendido por Herbert Simon, a partir do reconhecimento do limite de capacidade da mente humana em lidar com a formulação e resolução de problemas complexos em face da realidade. Em função de limites tanto “neurofisiológicos” quanto de linguagem, torna-se por demais onerosa a adaptação às sucessivas eventualidades futuras não previsíveis. Por esta razão, os contratos de longo prazo precisam se antecipar aos referidos limites por meio de uma organização interna, tal que permita à firma adaptar-se às incertezas, mediante processos administrativos de forma seqüencial. Assim, em vez de antecipar todas as circunstancias possíveis (contrato completo), a própria organização interna economiza os atributos de racionalidade limitada, tomando decisões em circunstâncias nas quais os preços deixam de ser “estatísticas suficientes” e a incerteza assume a devida importância (CONCEIÇÃO, 2000). [↑](#footnote-ref-8)
8. O comportamento oportunista é exercido sob três formas: o manifesto, o sutil (ou astúcia) e o natural. No primeiro o comportamento é semelhante ao do Príncipe de Nicolau Maquiavel: sabendo que os agentes econômicos com quem tratava eram oportunistas, foi alertado a se engajar na recíproca, rompendo contratos com impunidade, sempre que arbitrasse que as razões que mantinham o vínculo de obrigações não mais existiam. No sutil, ocorre o comportamento estratégico, descrito na forma de buscar ou perseguir o auto-interesse com sutileza ou astúcia. Na forma natural de oportunismo, o sistema é tratado de maneira marginal e as decisões são tomadas visando a auto-interesses corporativos (CONCEIÇÃO, 2000). [↑](#footnote-ref-9)
9. A este respeito, ver: Alain Rallet, “A teoria das convenções segundo os economistas” in *Nexos vol I-N.2*, dezembro de 1999, Salvador e Olivier Favereau , "L'économie des conventions: son objet, sa contribution à la science économique ", *Problèmes économiques n. 2167*, 21 Mars 1990, La Documentation Française, Paris. [↑](#footnote-ref-10)
10. EDR – Escritório de Desenvolvimento Regional de Jales ApudTONDATI, C. Dissertação de Mestrado em Agronegócio, CARACTERIZAÇÃO DOS CANAIS DE MARKETING DA UVA DE MESA NA REGIÃO NOROESTE DO ESTADO DE SÃO PAULO, 2006. [↑](#footnote-ref-11)