

# Cooperação entre empresas em aglomerações territoriais

Valmir Emil Hoffmann<sup>1</sup>  
Francisco Javier Molina Morales<sup>2</sup>  
Dinorá Floriani<sup>3</sup>

ISSN 1518-4342

---

## REFERÊNCIA deste trabalho:

HOFFMANN, Valmir; MORALES, Francisco Javier Molina e FLORIANI, Dinorá. Cooperação entre empresas em aglomerações territoriais In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 3., 2003, Brasília. **Anais...** Brasília: UEM/UEL/UnB, 2003, p. 723-734.

## Resumo

A adoção de estratégias de cooperação horizontal entre concorrentes vem chamando a atenção nos últimos anos. Este artigo tem como objetivo comparar o nível de cooperação entre empresas que estejam aglomeradas territorialmente. Para isso, faz-se uma discussão inicial sobre as características dos distritos industriais (DI); salienta-se os aspectos ligados à cooperação entre empresas; e apresentam-se os resultados de um trabalho empírico realizado com a indústria de cerâmica de revestimento no Brasil e na Espanha, que comparou dois distritos industriais, um com o predomínio de empresas de médio e grande porte e outro com empresas de menor porte. Os resultados apontam que não é suficiente que as empresas estejam aglomeradas territorialmente em arranjos com limites sócio-culturais definidos, como é o caso dos DI para que haja cooperação entre elas. As empresas, sobre tudo, deverão sentir necessidade de cooperar, como um meio para sua sobrevivência. O estudo aponta também que são as empresas de menor porte que possuem essa percepção.

## Introdução

O contexto competitivo dinâmico tem feito com que as empresas se esforcem por adotar estratégias que possam diminuir seus custos ao mesmo tempo em que otimizem seus resultados. Entre essas estratégias, algumas empresas vêm procurando desenvolver relações com seus competidores que vão além da competição. Essas relações visam, principalmente, eliminar problemas comuns, indo de encontro às idéias anteriores de melhoria de desempenho.

Uma das maneiras de se concretizar essa cooperação é através da constituição de redes de empresas. A criação de redes de empresas se dá por várias razões, como a troca de

---

<sup>1</sup> Universidade do Vale do Itajaí - Programa de Mestrado Acadêmico em Administração – E-mail: ehoffmann@ceciesa.univali.br

<sup>2</sup> Universitat Jaume I - Campus Riu Séc - Castellón de la Plana – Espanha

<sup>3</sup> Universidade do Vale do Itajaí - Itajaí/SC

conhecimento, a aprendizagem organizacional e disseminação da informação; a demanda por rapidez de resposta; e defesa contra a incerteza (POWELL, 1990; UZZI, 1996; DYER, 1996).

Quando as empresas estabelecem redes com intuito mais cooperativo acabam suscitando também a interdependência entre os envolvidos. Essa interdependência decorre, em parte, do desequilíbrio de forças dentro da rede. Embora a cooperação seja indispensável, alguma medida de competição intra-rede é inevitável. E esta competição potencial ocorre entre membros alternados ou de configurações alternadas, como um fenômeno relevante nesse contexto. Desta maneira, na ausência de esforço consciente de coordenação, as redes podem desintegrar-se sob o impacto da entropia. Isso leva a pensar na necessidade de ter um centro de poder (Thorelli, 1986).

A necessidade de centro de poder diminui na medida em que as empresas sejam especializadas em um pequeno número de atividades e que os membros possuem tamanhos similares. Configura-se, dessa maneira, o que se convencionou chamar de redes horizontais (AMATO NETO, 2002). Essas redes podem ter características muito peculiares, como pertencer a um pequeno número de indústrias relacionadas, limites sócio-culturais e relações redundantes (MOLINA, 1999; SANTOS ET AL. apud AMATO NETO, 2002). A esse tipo particular de rede de empresas se nomeia como distritos industriais (HARRISSON, 1992; KRISTENSEN, 1993; PANNICCIA, 1998).

Com base nessa temática, apresenta-se este artigo que tem como objetivo comparar o nível de cooperação entre empresas que estejam aglomeradas territorialmente. Para isso, faz-se uma discussão inicial sobre as características dos distritos industriais (DI); salienta-se os aspectos ligados à cooperação entre empresas; e apresentam-se os resultados de um trabalho empírico realizado com a indústria de cerâmica de revestimento no Brasil e na Espanha, que comparou dois distritos industriais, um com o predomínio de empresas de médio e grande porte e outro com empresas de menor porte.

### ***Distritos Industriais e contexto competitivo***

Várias pesquisas sobre a região norte da Itália fizeram ressurgir as idéias de Marshall (1925) acerca dos distritos industriais. Esses estudos apontavam a existência de aglomerações territoriais de um reduzido número de indústrias correlacionadas, formadas por pequenas empresas especializadas, que, através de sua interação (cooperação), atingiam altos níveis de eficiência produtiva (BECATTINI, 1979; BRUSCO, 1982). Alguns fatores históricos teriam influenciado a formação dessas aglomerações, que foram chamadas de “distritos industriais canônicos”.

Contudo, os estudos realizados e o modelo descrito pelos pesquisadores italianos falavam de uma realidade histórica particular, tornando-o demasiado “denso e fechado” (ZEITLIN, 1993), fazendo com que sua caracterização fosse possível apenas para aquelas localidades italianas. O surgimento de trabalhos que demonstravam a existência das mesmas especificidades em outros países, mas com traços mais flexíveis, acabaram sugerindo o desenvolvimento de um modelo “mais tênue e aberto”.

Conforme Serenberger e Pyke (1993), os distritos industriais (DI) são grupos de pequenas e médias empresas (PME) que distribuem entre si o trabalho total por meio da especialização e terceirização, potencializando seus aspectos coletivos. O conceito de empresas como parte de uma rede coletiva interdependente talvez seja o que melhor capte a essência do DI. Por uma questão operacional, o conceito de distrito industrial (DI) que melhor se adapta ao estudo realizado é o de “modelo aberto”. Assim, partimos da definição de DI apresentada por Trigilia (1993), que conceitua o DI como um conglomerado de empresas que têm uma relação particular entre si.

Os pontos de referência mais relevantes do DI se referem à organização interna e à divisão de funções, o fator território, as instituições de apoio, as relações sócio-culturais, a cooperação, e a competição e a confiança. O enfoque deste trabalho faz com que se enfatize os aspectos ligados à cooperação.

### **Cooperação em distritos industriais**

O ingrediente chave dos DI é uma complexa heterogeneidade de empresas mutuamente interdependentes que competem e cooperam. Ao invés de encontrar uma organização ideal ou estratégia perfeita, encontra-se uma variedade de formas e combinações de estratégia. A viabilidade a longo prazo depende da capacidade do conjunto em minimizar custos e inovar produtos (CAMISON e MOLINA, 1996)

A cooperação interempresarial se baseia na reciprocidade. As empresas evitarão comportamentos oportunistas e aproveitarão os incentivos para prosseguir as transações. Os fatores ambientais colaboram para que se atinjam resultados ótimos através da colaboração e não da destruição mútua (COSTA, 1993).

Conforme Lazerson e Lorenzoni (1999), a cooperação e a confiança, que aparecem como um benefício de um DI, procedem muito mais de uma relação mútua construída ao longo do tempo entre as empresas, que de um recurso disponível a todas as empresas. Esta cooperação se observa quando empresas independentes começam a estabelecer relações baseadas na capacidade para produzir bens complementares ou acometer processos produtivos relacionados, mas não competitivos entre si (BRUSCO, 1993).

Existem outras iniciativas de cooperação que se caracterizam como *competição justa* (BRUSCO, 1982): evita-se os preços baixos e tirar funcionários de outras empresas. Estes aspectos estão relacionados diretamente ao governo do próprio DI. Isto é, as empresas tratam de ter comportamentos que impeçam a pressão sobre os custos de todos, como por exemplo, tanto a concorrência por preços, como a contratação de mão de obra já empregada poderia causar.

A cooperação entre as empresas presentes em DI pode ser observada ainda em três outros enfoques distintos: as relações entre as empresas e seus fornecedores; as relações sócio-culturais; e a transferência de conhecimentos e informação.

As relações com os fornecedores se caracterizam como uma forma de cooperação, visto que, como a constituição das empresas se dá em um arranjo de redes, cada parte é especializada e assim, depende da outra parte igualmente especializada. Para que toda a rede se torne competitiva é imprescindível que haja cooperação entre os membros. No caso das redes verticais, entre empresa e fornecedores. No caso das redes horizontais, entre empresas e seus competidores. Nos DI, vê-se os dois tipos de cooperação, pois se têm relações verticais, onde os fornecedores estão localizados dentro ou próximos da aglomeração e assim contribuem para a competitividade das empresas da região (SAXENIAN, 1991). Igualmente merece destaque o fato de os fornecedores, por estarem localizados próximos às empresas, podem ter um contato mais freqüente com a empresa, como já foi apontado por Dyer (1996).

Outra forma é que os competidores podem se tornar fornecedores da empresa, visto que as decisões entre fazer internamente ou externamente são similares entre as partes (MOLINA et al., 2001), constituindo a sub-contratação. A sub-contratação levará a uma certa cooperação entre empresas e os sub-contratadores, já que colaboram estreitamente na mudança tecnológica e no desenho do produto (BENTON, 1993). Isto acabam desencadeando um processo de especialização que culmina com recursos humanos customizados e específicos, intensificando a coordenação e a integração entre as partes (JONES et al., 1997).

Já as relações sócio-culturais dentro de um distrito industrial podem se dar de distintas formas. Uma delas é o acesso informal a canais de comunicação. Como está indicado na literatura sobre DI, o local onde se instalam as empresas no caso dos distritos industriais, é o mesmo onde vivem as pessoas ligadas a elas, como os empreendedores e os empregados (PORAC et al., 1989; KRISTENSEN, 1993), identificando o DI como uma comunidade de pessoas.

Neste contexto, o sentimento de pertinência se define como um critério que dá identidade à comunidade. Esta pertinência faz com que as pessoas mantenham relações fora do ambiente de trabalho, criando uma interdependência que vai além das relações puramente econômicas ou de negócio. Isto enseja uma atmosfera de conhecimento mútuo que, entre outras coisas, vai servir de mecanismo de governo do DI, com base na reputação pessoal e empresarial dos indivíduos (DIGIOVANNA, 1996).

Nesta atmosfera de confiança, o estabelecimento de acordos será facilitado, pois os custos de transação em ambientes de confiança são menores (WILLIAMSON, 1975; 1991; BRADACH e ECCLES, 1989; FOSS e KOCH, 1996). Essa confiança irá se constituir em uma fonte de recursos para as empresas aglomeradas territorialmente, visto que as empresas presentes em outras localizações não terão acesso aos mesmos recursos.

A própria reputação de cada empresa pode ser considerado um conhecimento relevante nas aglomerações. Este conhecimento mútuo facilita as trocas informais de informação, permitindo encontros e discussões sobre problemas comuns em distintos ambientes, como os encontros festivos, ou mesmo os religiosos.

Um último enfoque da cooperação entre empresas está ligado às trocas de informação e conhecimento entre empresas. Quanto à cooperação, destaca-se o uso de conhecimentos dos competidores, de forma integral, através de visitas às instalações, ou mesmo de contatos diretos entre os empresários, tornando-se um meio de transferência de conhecimentos mais propício em contexto de aglomerações de que entre empresas dispersas geograficamente.

De modo geral, a existência de um fluxo corrente de transferência de informação entre os distintos atores do DI facilita que haja uma transferência maior de conhecimentos, já que estas informações, que conformam o “conhecimento explícito”, podem se acumular e interagir com estoques anteriores de informação e acabar se tornando conhecimento tácito, como indicam Nonaka e Takeuchi (1999).

Estas informações podem ser de distintos tipos. Nos DI, em função da cooperação e confiança existentes, as empresas poderão intercambiar inclusive informações a cerca de produtos e processos. Isso ocorrerá, como já foi assinalado, através da sub-contratação de competidores, por exemplo. Também haverá transferência de informações sobre mercados e consumidores, tanto de maneira direta entre as empresas, como através da rede de instituições que dão suporte às atividades industriais (MOLINA e HOFFMANN, 2002).

### ***Metodologia aplicada***

Foi desenvolvida uma pesquisa na indústria de cerâmica de revestimento que procurou avaliar a cooperação entre as empresas<sup>1</sup>. Parte dos resultados daquele trabalho servem para ilustrar a discussão teórica apresentada. Esta indústria está presente no Brasil em dois distritos industriais do tipo aberto, um na região de Criciúma (SC) e outro na região de Santa Gertrudes (SP) – sendo responsáveis juntas por 65% da produção nacional do produto. O restante da produção e das plantas industriais está espalhado por todo o país, com menor presença na região norte. No presente trabalho os resultados do distrito de Criciúma, a primeira aglomeração a se formar no Brasil, são comparados com o Distrito de Castellón, na

Espanha, que se configura como o maior produtor mundial do produto, possuindo também a maior concentração mundial de empresas do setor (ASCER, 2002).

Quadro 1: descrição de variáveis e indicadores

Variáveis	Indicadores
Relações com fornecedores	FORNECEDOR – as relações com fornecedores são similares aos concorrentes; INTEGRAR – as decisões entre integrar e terceirizar são iguais às dos concorrentes; FORNECER – fornecedores estabelecidos localmente.
Relações sócio-culturais	ACESOREC – Acesso privilegiado a recursos locais; SUBCONTRATAÇÃO – aceitação de acordos de terceirização; RELSOCIAL - Estabelecimento de relações sociais com competidores; ACORDOS – aceitação de acordos de cooperação, não vinculados à produção.
Conhecimento e informação	LOGOS - Utilização de conhecimentos e tecnologias desenvolvidos por concorrentes locais; ACESCANAIS – Acesso a canais informais de comunicação; INFOTRAN - Facilidade de transferência informal de inovação e conhecimento. INFOPRODUTO – transferência de informação entre empresas sobre produtos e tecnologias; INFOMERCADO - transferência de informação entre empresas sobre mercado e consumidores.

Para a obtenção dos dados utilizou-se um questionário, com participação de 64% das plantas industriais de Criciúma, e 68% das empresas de Castellón, aplicado aos diretores das empresas. O questionário continha três conjuntos de variáveis: dados categóricos, fatores competitivos, dados de desempenho. Neste trabalho apresenta-se parte dos resultados referentes ao segundo conjunto, com uma escala de Likert modificada, entre 1 e 7. Foi realizado tratamento estatístico dos dados, através de medidas de tendência central, dispersão e frequência. Aplicou-se ainda o teste *t de Student*, o teste *F*, e o *estatístico de Levene* para a análise da variância. O trabalho se consistiu em comparar os valores para as duas observações distintas: empresas inseridas nos distritos industriais de Criciúma e Castellón.

Para alcançar o objetivo deste trabalho, utilizou-se as variáveis e indicadores presentes no Quadro 1, com base na discussão teórica apresentada neste artigo.

## **Resultados do trabalho empírico**

Os dois distritos industriais que foram estudados são bastante distintos entre si. Uma das diferenças mais significativas verifica-se no tamanho das empresas. No Quadro 1, é apresentada a distribuição das plantas industriais por número de funcionários, e localização. Pode-se notar que em Criciúma predominam as médias e grandes empresas (83,4%), enquanto que em Castellón há o a hegemonia das pequenas e médias (75,3% do total).

Quadro 1: distribuição das plantas industriais por número de funcionários

Número de empregados	até 50	51 - 100	101- 200	201 - 500	mais de 500
<b>Criciúma</b>					
Número de empresas	1	1	3	6	1
Porcentual	8,3	8,3	25,0	50,1	8,3
<b>Castellón</b>					
Número de empresas	127	60	29	21	5
Porcentual	52,5	24,8	12	8,7	2,1

Fonte: omitida para a avaliação deste trabalho.

Igualmente, no Quadro 2 pode-se ver que as características das duas localizações são muito distintas. De modo geral, pode-se dizer que Criciúma se apresenta com menor grau de concentração entre as empresas. Em termos de empresas e até mesmo pelo tamanho predominante, em Criciúma sobressai a gestão profissional do negócio, pois poucas empresas continuam aplicando fórmulas familiares. O grau de conformidade técnica em Criciúma é importante, com cerca de 2/3 das empresas certificadas pela série ISO 9000. A mão de obra é qualificada e a tecnologia utilizada é importada. O grau de verticalização é alto, contrapondo-se ao que acontece em Castellón. Em Criciúma destaca-se ainda o papel das instituições de suporte industrial que já foram significativas para a região. Hoje, no entanto, várias deficiências são notadas e os governos, que serviram como fonte de financiamento no passado, hoje são pouco relevantes.

Em Castellón, distinguem-se as pequenas empresas familiares, com alto grau de especialização. A concentração é importante, e a tecnologia em termos de maquinário é desenvolvida na Itália, sendo que, internamente, são criados os esmaltes que posteriormente são comercializados em todo o mundo. Tanto as instituições de suporte industrial como os governos têm um papel relevante para o DI, já que geram o apoio necessário para o desenvolvimento e financiamento das empresas.

Quadro 2: resumo das informações sobre Criciúma e Castellón.

<i>Indicadores de análise</i>	<i>Criciúma</i>	<i>Castellón</i>
<i>Grau de concentração</i>	<i>15 empresas (21 plantas) em oito cidades, com raio de 55 km.</i>	<i>190 empresas em 6 cidades, com raio de 25 km.</i>
<i>Certificação</i>	<i>2/3 das empresas é certificado ISO série 9000. Também série 13000.</i>	<i>A certificação mais importante é da ISO série 14000.</i>
<i>Produtividade (mil m<sup>2</sup>/homem)</i>	<i>14,85 (1998)</i>	<i>24,948 (1999)</i>
<i>Treinamento</i>	<i>Mão de obra qualificada, com deficiências. Nível gerencial qualificado.</i>	<i>Mão de obra qualificada. Sem informações sobre o nível gerencia*1.</i>
<i>Atualização e fonte tecnológica</i>	<i>Atualizada. Proveniente da Itália (equipamentos) e Espanha (coloríficos)</i>	<i>Atualizada. Proveniente da Itália (equipamentos) e Espanha (coloríficos)</i>
<i>Preço médio dos produtos (US\$)</i>	<i>4,00 a 6,00</i>	<i>Informação não disponível</i>
<i>Valor médio exportado pelo pólo</i>	<i>30% (ano 2001)</i>	<i>46% (ano 1998)</i>

<i>Design de produto</i>	<i>Iniciativas próprias e seguir o mercado</i>	<i>Iniciativas próprias</i>
<i>Tipo de gestão predominante</i>	<i>Profissional e mista.</i>	<i>Familiar*</i>
<i>Verticalização</i>	<i>Alta</i>	<i>Baixa</i>
<i>Instituições de apoio</i>	<i>Instituições já foram fortes e geraram serviços reais. Hoje há muitas deficiências.</i>	<i>Instituições fortes com ampla prestação de serviços de diversos tipos.</i>
<i>Papel dos governos</i>	<i>No início fonte de recursos. Atualmente pouco relevante.</i>	<i>Importante fonte de recursos e geração de serviços reais.</i>

Fonte: omitida para a avaliação deste trabalho.

A Tabela 1 indica que o distrito industrial de Castellón apresentou diferenças superiores significativas em nove dos doze indicadores que se pesquisou. O distrito industrial de Criciúma foi significativamente superior em somente um deles.

Pode-se perceber que as variáveis relacionadas aos fornecedores foram superiores em Castellón. Desde os escritos a respeito dos primeiros DI canônicos italianos (BECATTINI, 1979; BRUSCO, 1982), até aqueles que falam de distritos mais contemporâneos (HANSEN, 1991; SCHMITZ, 1993; JULIEN, 1993), discute-se a existência de uma rede de fornecedores com sede local, que propicia um maior intercâmbio de informações e resulta em um esforço conjunto para a melhoria de processos e produtos. Esse esforço pode ser entendido como cooperação.

Nos DI estudados fica evidenciado que há um desenvolvimento mais significativo em termos das decisões sobre integrar, a localização dos fornecedores e também as relações que as empresas possuem com seus fornecedores em Castellón. Neste aspecto, pode-se dizer que como a maioria das empresas de Castellón é pequena e média, sua dependência de fornecedores é maior. Assim, os procedimentos são semelhantes justamente para que não haja incremento do poder de barganha dos fornecedores sobre as empresas, o que poderia ser prejudicial para as últimas.

Tabela 1 – comparação dos resultados entre os DI de Criciúma e Castellón.

Variável	Localização CRI – Criciúma CAS – Castellón	Media	Desvio Padrão	t de Student
<i>Relações com Fornecedores</i>				
<i>Relações com fornecedores</i>	CRI	4,0000	1,4771	-1,938****
	CAS	5,0693	1,8399	
<i>Decisões sobre Integrar</i>	CRI	3,8000	1,6865	-3,662**
	CAS	5,8020	1,2085	
<i>Fornecedores Locais</i>	CRI	4,9000	1,2867	-2,416***
	CAS	5,9901	1,3674	
<i>Relações sócio-culturais</i>				
<i>Acesso a recursos</i>	CRI	4,6667	1,0731	1,200
	CAS	4,2277	1,9539	
<i>Acordos de terceirização</i>	CRI	5,3000	1,2517	2,619***
	CAS	6,0297	0,7932	

<i>Relações sociais com competidores</i>	CRI	4,0833	1,5050	-2,112***
	CAS	5,1089	1,5994	
<i>Acordos de cooperação</i>	CRI	5,0909	1,1362	-0,455
	CAS	5,3069	1,5280	
<b><i>Conhecimento e Informação</i></b>				
<i>Uso de conhecimento dos competidores</i>	CRI	2,5455	1,4397	-4,881*
	CAS	4,8911	2,0732	
<i>Acesso a canais informais de informação</i>	CRI	6,0000	1,1282	6,417*
	CAS	3,9109	1,0592	
<i>Transferência informal de inovação e conhecimento</i>	CRI	3,8182	1,4013	-3,816*
	CAS	5,5644	1,4451	
<i>Intercâmbio de informação produtos e processos</i>	CRI	1,9000	1,1972	-5,336*
	CAS	5,2970	1,9725	
<i>Intercâmbio de informação mercados e consumidores</i>	CRI	3,6000	1,6465	-2,521***
	CAS	5,1980	1,9340	

\* $p < 0,001$ ; \*\* $p < 0,01$ ; \*\*\* $p < 0,05$ ; \*\*\*\* $p < 0,10$ .

Em termos de relações sócio-culturais, houve uma diferença significativa pró DI de Castellón em dois indicadores. Nos demais indicadores as diferenças não foram observadas. Em Castellón, em função de seu tamanho, as empresas estão mais dispostas a estabelecer acordos de terceirização. Talvez essa seja uma condição de sobrevivência do negócio de cada empresa, considerando seu grau de especialização. Também, as empresas espanholas consideraram mais fácil estabelecer relações sociais com os competidores. Como já foi afirmado, o DI é uma comunidade de pessoas (MOLINA et al., 2001), e como tal, as pessoas passam a maior parte de seu tempo dentro dessas comunidades. Suas relações sobrepõem o econômico e se estendem também para o social. As pessoas acabam compartilhando vários momentos e eventos sociais, como podem ser as atividades religiosas. Assim, elas chegam a prolongar suas relações.

Em Criciúma isto não é tão presente, primeiro pelo fato de haver maior dispersão entre as empresas. As comunidades onde estão presentes as empresas são em um maior número, de certa forma, funcionando como um complicador para o estabelecimento de relações sociais mais intensas entre as partes. Além disso, existe a polarização entre duas grandes empresas, criando dois grupos que tratam de minimizar os contatos mútuos.

A transferência de conhecimentos e informações foi mais intensa em Castellón, em quatro dos cinco indicadores analisados. Como as empresas de Castellón estão mais próximas, são menores, e mais especializadas, o jogo na arena competitiva passa a ser uma atividade de grupo, ou em outras palavras, de rede. As empresas tratam de usar o conhecimento dos competidores, principalmente nos eventos ligados à sub-contratação. Além disso, as visitas de técnicos às empresas fazem com que eles acabem levando e trazendo conhecimento e informações entre as empresas e isto é possível pela localização dos fornecedores dentro da aglomeração.

Como já foi visto (Quadro 2), em Castellón as instituições de suporte industrial são mais atuantes. Uma das características dessas instituições é que podem servir de “ponte” entre as empresas, pois, através de suas atividades procuram acumular conhecimento que acaba sendo utilizado por todas as empresas, constituindo-se de forma indireta em um meio de transferência de conhecimentos e inovação (MOLINA e HOFFMANN, 2002).

Cabe destaque que, mesmo aquelas informações que podem ser consideradas como estratégicas pelas empresas, relacionadas a produtos, processos, mercados e consumidores são transferidas em maior intensidade em Castellón. Com uma alta taxa de participação no mercado externo, as empresas espanholas de cerâmica alcançam escala através da sub-



contratação. É isso, aliás, que lhes permite obter preços competitivos. No entanto, isso só é possível com uma troca intensa de informação e conhecimento, sem o que não se pode pensar em atingir os níveis de escala. As empresas, de fato, dependem da produção das demais para atingir essa escala. E as sub-contratadas terão que desenvolver aquilo que foi vendido, enviando para o endereço do cliente, o que se configura em troca de informação, ainda que involuntária.

Já os canais informais de informação se caracterizam por reuniões, encontros festivos e toda espécie de evento social. Nesse contexto, o fato de os membros da comunidade estarem ligados diretamente à indústria em questão, faz com que a indústria em si seja o tema recorrente das conversas. Estas conversas acabam por reforçar os laços, alimentar as informações a cerca da reputação de cada um e, também, de servir como um meio de transferência de conhecimento. As empresas de Cricúma admitiram que esses eventos são mais constantes e que a troca de informação acaba ocorrendo nesse contexto. Deve-se ressaltar que aqui está-se medindo o acesso a canais informais, e não a utilização desses canais em si. Dessa maneira, Cricúma possui maior acesso, sem ter maior troca de informação, pois os meios para este fim em Castellón são mais diversificados.

## **Conclusões**

Este artigo procurou comparar o nível de cooperação entre empresas que estejam aglomeradas territorialmente. Para isso, utilizou-se uma discussão inicial sobre os distritos industriais e suas características, quando se salientou o tema da cooperação. Posteriormente, apresentaram-se os resultados de um trabalho empírico realizado com a indústria de cerâmica de revestimento no Brasil e na Espanha, que comparou dois distritos industriais, o de Cricúma, no Brasil, com o predomínio de empresas de médio e grande porte e o de Castellón, na Espanha, com predomínio de empresas pequeno e médio porte.

Na parte teórica deste trabalho foram descritas as principais características dos DI. Salientou-se que os DI são de diversos tipos, e que o desenvolvimento do conceito de DI do tipo aberto acabou por atender as demandas de estudos de aglomerações territoriais, com limites sócio-culturais fora da Itália. Nesse tipo de modelo se ajustam os dois DI que foram estudados neste trabalho<sup>ii</sup>.

Quanto à cooperação, evidenciou-se que ela surge dentro dos DI com base às relações de reciprocidade e confiança derivados de interações repetidas ao longo do tempo. Três enfoques permitem a visualização da cooperação entre empresas em distritos industriais: as relações entre empresas e seus fornecedores; as relações sócio-culturais; e a transferência de informação e conhecimento.

Quanto ao trabalho empírico, a maioria dos indicadores relativos à cooperação mostrou-se superior significativamente para o DI de Castellón. Naquele DI, as empresas estão aglomeradas territorialmente em uma alta concentração. Além disso, com empresas mais especializadas, a interdependência se torna mais relevante para a consecução de vantagens por parte das empresas.

Outro fator é que, por estar constituído por empresas de maior porte, o DI de Cricúma apresenta marcas mais importantes isoladamente, o que amplia a competição entre as empresas e impede um maior grau de cooperação entre si.

A literatura sobre distritos industriais fala da existência de externalidades coletivas que são comuns a todas as empresas presentes nos distritos, que também podem ser definidas como recursos compartilhados (HARRISON, 1992; COSTA, 1993; SERGEENBERGER e PYKE, 1993). Estas externalidades ou recursos podem ser utilizados pelas empresas sem que

ela detenha sua posse exclusiva, o que lhes garante o caráter coletivo. Mas em relação às empresas que estão fora dos DI, as externalidades assumem um caráter mais privado, dado que a estas últimas não está permitido seu acesso.

Neste estudo, estas externalidades podem ser verificadas em termos de cooperação. A cooperação pode auxiliar a empresa na consecução de seus objetivos estratégicos, ou pelo menos na melhora de seu desempenho, uma vez que diminui os custos de transação (FOSS e KOCH, 1996).

Assim, poderia-se esperar que nos dois DI apresentados a cooperação fosse intensa. No entanto o que o estudo demonstrou é que, como comunidade de pessoas, suas particularidades acabam sendo relevantes para definir a intensidade da cooperação. Embora o estudo não tenha revelado nenhuma correlação direta entre o tamanho e as variáveis que foram estudadas<sup>iii</sup>, pode-se notar que empresas com menor tamanho e maior grau de especialização são mais dependentes de relações verticais com outras empresas. Em contextos de aglomeração territorial, essas empresas são também dependentes de relações horizontais, com seus competidores, principalmente, como no caso de Castellón, onde as empresas atuam fortemente no exterior e necessitam de escalas de produção só conseguidas através da cooperação.

De maneira geral, estes resultados apontam que o DI é uma configuração favorável para a existência de cooperação entre empresas. Esta cooperação se dá tanto direta como indiretamente. As relações com fornecedores, as relações sócio-culturais e a transferência de informação e conhecimento entre empresas dão conta de como ocorre a cooperação entre empresas aglomeradas territorialmente, além de demonstrar, neste estudo em particular, que estão vinculadas à constituição do DI. Ou seja, não é suficiente que as empresas estejam aglomeradas territorialmente em arranjos com limites sócio-culturais definidos, como é o caso dos DI, para que haja cooperação entre as empresas. Elas, sobre tudo, deverão sentir necessidade de cooperar, como um meio para sua sobrevivência.

Este estudo parece demonstrar também que as empresas com menor tamanho estão mais preparadas para perceber a necessidade de cooperação, principalmente aos ganhos que podem obter através de uma atuação conjunta, em busca de novos mercados.

Alguns limites deste trabalho podem se referir à participação das empresas e mesmo quanto aos indicadores utilizados. Desta maneira abrem-se oportunidades para que se ampliem as pesquisas dentro desta mesma linha, tanto em termos de número de empresas participantes assim como em termos de indicadores que se possa utilizar.

## **Referências Bibliográficas**

ASCER – Asociación Española de Fabricantes de Azulejos, Pavimentos y Baldosas Cerámicas. Área de Estudios y Asuntos Económicos. **Informe – El sector Español de Fabricantes de Baldosas Cerámicas 2001**. Castellón, 2002.

BECATTINI, G. **Dal Settore Industriale al Distretto Industriale**. Alcune considerazioni Sull'unità di Indagine in Economia Industriale. Revista di Economia e Política Industriale, n.1, p. 1-8, 1979.

BRADACH J.; ECCLES, R.G. Price, Authority, and Trust. **Annual Review of Sociology**, v.15, p. 97-118, 1989.

BRUSCO, S. Pequeñas Empresas y Prestación de Servicios Reales. In: PYKE, F.; SERGENBERGER, W. **Los DI y las PYMES: DI y Regeneración Económica Local**. Colección Economía y Sociología del Trabajo. Madrid: MSSS, 1993.

BRUSCO, S. **The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration.** Cambridge Journal of Economics, v. 6, p.167-184, 1982.

CAMISÓN, C.; MOLINA, F.X. Caracterización de las Relaciones entre Desempeño y los Efectos Industria y Territorio: una Aplicación basada en la Teoría de los Recursos Compartidos. El Caso de los DI. **Investigaciones Europeas de Dirección de Empresas Y Economía de la Empresa**, v. 2, n. 3, p. 27-41, 1996.

COSTA, M.T. Prólogo a la Edición Española. In: PYKE, F.; SERGENBERGER, W.: **Los DI y las PYMEs: DI y Regeneración Económica Local.** Colección Economía y Sociología del Trabajo. Madrid: MSSS, 1993.

DIGIOVANNA, S. **Industrial Districts and Regional Economic Development: a Regulation Approach.** Regional Studies, v. 30, n.4, p337-386, 1996.

DYER, J. H. Specialized Supplier Networks as a Source of Competitive Advantage: Evidence from the Auto Industry. **Strategic Management Journal**, v. 17, p. 271-291, 1996.

FOSS, N.J.; KOCH, C. A. Opportunism, Organizational Economics and the Network Approach. **Scandinavian Journal of Management**, v. 12, n. 2, p. 189-205, 1996.

HANSEN, N. (1991): **Factories in Danish Fields: how High-Wage, Flexible Production has Succeeded in Peripheral Jutland.** International Regional Science Review, v.14, n. 2, p. 109-132, 1991.

HARRISON, B. **Industrial Districts: Old Wine in New Bottles?** Regional Studies, v. 26, n.5, p469-483, 1992.

JONES, C.; HESTERLEY, W.S.; BORGATTI, S.P. A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanism. **Academy of Management Review**, v. 22, n. 4, p. 911-945, out, 1997.

JULLIEN, P.A. Papel de las Instituciones Locales en el Desarrollo de los Distritos Industriales: la Experiencia Canadiense. In: Pyke, F.; Sergenberger, W.: **Los DI y las PYMEs: DI y Regeneración Económica Local.** Colección Economía y Sociología del Trabajo. Madrid: MSSS, 1993.

KRISTENSEN, P.H. Distritos Industriales en Jutlandia Occidental, Dinamarca. In: PYKE, F.; SERGENBERGER, W.: **Los DI y las PYMEs: DI y Regeneración Económica Local.** Colección Economía y Sociología del Trabajo. Madrid: MSSS, 1993.

LAZERSON, M.H.; LORENZONI, G. The Firms that Feed Industrial Districts: a Return to the Italian Source. **Industrial and Corporate Change**, v.8, n.2, p.235-266, 1999.

MARSHALL, A. **Principles of Economics.** 8 ed., London: Macmillan, 1925.

MOLINA, F.X. **Sistemas Productius Descentralitzas: Factor Territorial i Estratègies Empresariales.** Valencia: Comité Econòmic i Social de la Comunitat Valenciana en la Serie 7 (Economía y Empresa), Fundació Bancaixa, 1999.

MOLINA, F.X.; HOFFMANN, V.E. (2002): **Aprendizagem através de redes sociais. O efeito da proximidade geográfica.** Aceitado para publicação no KMBrazil 2002.

MOLINA, F.X.; LÓPEZ, M.A.; GUIA, J. (2001): **Social Capital in Territorial Agglomerations of Firms: Opportunities and Restraints.** 17<sup>th</sup>. Conference of the European Group for organizational Studies (EGOR), July, 2001.

- NONAKA, I.; TAKEUCHI, H.: A Theory of the Firm's Knowledge-Creation Dynamics. In: CHANDLER JR, A.; HAGSTRÖM, P.; SÖVELL, Ö. (eds.). **The Dynamic Firm: the Role of Technology, Strategy, Organization, and Regions**. London: Oxford University Press, 1999.
- PANICCIA, I. One, Hundred, Thousands of Industrial Districts. Organizational Variety in Local Networks of Small and Medium-Sized Enterprises. **Organizational Studies**, v. 19, n. 4, p. 667-699, 1998.
- PORAC, J.; THOMAS, H.; BADEN-FULLER, C. **Competitive Groups as Cognitive Communities: the Case of Scottish Knitwear Manufacturers**. Journal of Management Studies, v. 26, p. 397-416., 1989.
- POWELL, W.W. Neither Market nor Hierarchy: Networks Forms of Organization. **Research in Organizational Behavior**, v.12, p. 295-336, 1990.
- SCHMITZ, H. Distritos Industriales: Modelo y Realidad en Baden-Württemberg. In: Sergenberger, W.; Pyke, F. **Los DI y las PYMEs: DI y Regeneración Económica Local**. Colección Economía y Sociología del Trabajo. Madrid: MSSS, 1993.
- SERGENBERGER, W.; PYKE, F. Di y Regeneración Económica Local: Cuestiones de Investigación y Política. In: PYKE, F.; SERGENBERGER, W.: **Los DI y las PYMEs: DI y Regeneración Económica Local**. Colección Economía y Sociología del Trabajo. Madrid: MSSS, 1993.
- THORELLI, H. B. Networks: Between Markets and Hierarchies. **Strategic Management Journal**, v. 7, p. 37-51, 1986.
- TRIGILIA, C. Distritos Industriales Italianos: Ni Mito Ni Interludio. In: SERGENBERGER, W.; PYKE, F. **Los DI y las PYMEs: DI y regeneración económica local**. Colección Economía y Sociología del Trabajo. Madrid: MSSS, 1993
- UZZI, B. The Sources and Consequences of Embeddeness for Economic Performance of Organizations: The Network Effect. **American Sociological Review**, v. 61, p. 674-698, august 1996.
- WILLIAMSON, O. E. Strategizing, Economizing, and Economic Organization. **Strategic Management Journal**, v. 12, p.75-94, 1991.
- WILLIAMSON, O.E. **Markets and Hierarchies**. New York: Free Press, 1975.
- ZEITLIN, J. Distritos Industriales y Regeneración Económica Local: Visión General y Comentarios. In: SERGENBERGER, W.; PYKE, F. **Los DI y las PYMEs: DI y Regeneración Económica Local**. Colección Economía y Sociología del Trabajo. Madrid: MSSS, 1993.

---

<sup>i</sup> Referência omitida para manter a neutralidade da avaliação.

<sup>ii</sup> A comprovação das características definidoras de DI de tipo aberto estão presentes em uma referência omitida para avaliação deste trabalho.

<sup>iii</sup> A inexistência dessas correlações desestimularam a apresentação da Tabela de Correlação de Pearson.