

UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO
LINHA DE PESQUISA: TECNOLOGIA E DESENVOLVIMENTO
ORGANIZACIONAL

EGON BIANCHINI CALDERARI

EMPREENDEDORISMO REGIONAL, REDES E CAPITAL SOCIAL:
ESTUDO DE CASO EM DOIS APLS DE CONFECÇÃO DO ESTADO
DO PARANÁ

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

CURITIBA

2019

EGON BIANCHINI CALDERARI

EMPREENDEDORISMO REGIONAL, REDES E CAPITAL SOCIAL:
ESTUDO DE CASO EM DOIS APLS DE CONFECÇÃO DO ESTADO
DO PARANÁ

Dissertação apresentada como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Administração pelo Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Tecnológica Federal do Paraná.

Orientadora: Profa. Dra. Maria Lucia Figueiredo Gomes de Meza

CURITIBA

2019

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação

Calderari, Egon Bianchini

Empreendedorismo regional, redes e capital social [recurso eletrônico] : estudo de caso em dois APLs de confecção do Estado do Paraná / Egon Bianchini Calderari.-- 2019.

1 arquivo eletrônico (191 f.) : PDF ; 1,20 MB.

Modo de acesso: World Wide Web.

Texto em português com resumo em inglês.

Dissertação (Mestrado) - Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Programa de Pós-graduação em Administração, Curitiba, 2019.

Bibliografia: f. 157-186.

1. Administração - Dissertações. 2. Empreendedorismo. 3. Arranjos produtivos locais - Paraná - Estudo de casos. 4. Capital social. 5. Redes sociais. 6. Redes de negócios. 7. Economia regional. 8. Planejamento regional. 9. Vestuário - Indústria - Paraná. I. Meza, Maria Lucia Figueiredo Gomes de, orient. II. Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Programa de Pós-graduação em Administração. III. Título.

CDD: Ed. 23 -- 658

Biblioteca Central do Câmpus Curitiba - UTFPR
Bibliotecária: Luiza Aquemi Matsumoto CRB-9/794



Ministério da Educação
Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Campus Curitiba
Diretoria de Pesquisa e Pós-Graduação
Programa de Pós-Graduação em Administração

TERMO DE APROVAÇÃO

EMPREENDEDORISMO REGIONAL, REDES E CAPITAL SOCIAL: UM ESTUDO DE CASO EM DOIS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS DE CONFECÇÃO DO ESTADO DO PARANÁ

por

Egon Bianchini Calderari

Esta dissertação foi apresentada às 13h00, dia 29 de agosto de 2019 como requisito parcial para a obtenção do título de MESTRE EM ADMINISTRAÇÃO, na Linha de Pesquisa **Tecnologia e Desenvolvimento Organizacional**, do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Tecnológica Federal do Paraná. O candidato foi arguido pela Banca Examinadora composta pelos professores abaixo assinados. Após a deliberação, a Banca Examinadora considerou o trabalho **APROVADO**.

Prof. Dr. Maria Lucia Figueiredo Gomes de Meza
(PPGA/UTFPR)
Orientador

Prof. Dr. Marcio Jacometti
(PPGA/UTFPR)
Membro Interno

Prof. Dr. José Guilherme Silva Vieira
(UFPR)
Membro Externo

Prof. Dr. Thiago Cavalcante Nascimento
(PPGA/UTFPR)
Coordenador do PPGA

Programa de Pós-Graduação em Administração (PPGA)

Avenida: Sete de Setembro, 3165
80230-901 – Curitiba – Paraná - Brasil
Fone: (41) 3310-4656
www.utfpr.edu.br

Dedico esta dissertação aos meus pais, Egon Wolf Calderari e Maria Clara Bianchini Calderari, que sempre me incentivaram aos estudos desde a minha infância.

À minha namorada, Ana Paula Kaucz por me incentivar desde o início à pesquisa, permitindo que a caminhada se tornasse mais leve em seu início, meio e fim.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente aos meus pais, Maria Clara Bianchini Calderari e Egon Wolf Calderari, por todo o suporte dado desde o início desta jornada acadêmica, iniciada ainda na infância, que me permitiram transformar no ser que sou hoje. Espero que a Dona Maria esteja orgulhosa de ver seu filho seguindo seus passos como docente.

Agradeço a minha amada Ana Paula Kaucz por todo o suporte dado, pela persistência, amor e paciência nestes 5 anos em que estamos juntos. Sem seu apoio nada disso teria sido possível. Para você, todo meu amor.

Agradeço a minha orientadora, Profa. Maria Lucia Meza, por todo o aprendizado compartilhado ao longo destes mais de dois anos de convivência. Carregarei suas contribuições ao decorrer da vida.

Agradeço aos grandes amigos Fernando Vianna, Leonardo Tonon e Juliana Previatto Baldini Tonon pela parceria e vivências compartilhadas. A amizade de vocês foi fundamental para o início e continuidade de minha jornada como docente. Serei sempre grato.

Agradeço aos professores Márcio Jacometti, Ricardo Torres e José Guilherme Vieira pelas contribuições durante as bancas de qualificação e defesa. Seus apontamentos foram vitais para o resultado final deste projeto.

Agradeço aos amigos e colegas que fiz ao longo do curso e que contribuíram, cada um de sua maneira, para meu desenvolvimento como pessoa e pesquisador.

Por fim, agradeço a todos os professores do Programa de Pós-Graduação em Administração da UTFPR, em especial ao Prof. Thiago Cavalcante Nascimento por todo o suporte e compreensão ao longo do curso e ao Prof. Francis Kanashiro Meneghetti por permitir reflexões que têm guiado o rumo de minha vida profissional.

*I've got too many friends, too many people
that I'll never meet, I'll never be there for.*

Placebo.

RESUMO

O empreendedorismo regional com foco na dimensão social, em particular a importância das redes e capital sociais para promover seu fortalecimento tem sido objeto de pesquisa recente na academia (JULIEN, 2010; JOHANSSON, 2009). Por outro lado, o papel do Estado para promover e/ou fortalecer o empreendedorismo regional por meio de ações que incentivem os arranjos produtivos locais nem sempre alcançam os resultados esperados, em parte devido a dimensão social local. Para compreender tal complexidade teórica e empírica, este trabalho, de caráter descritivo-exploratório, teve como objetivo principal identificar como o capital social se manifesta nas redes sociais dos empreendedores presentes nos Arranjos Produtivos Locais (APLs) de confecção de Maringá-Cianorte e do Sudoeste do Paraná. Para o alcance do objetivo proposto, desenvolveu-se uma pesquisa qualitativa que adotou como método o estudo de caso incorporado, tratando cada um dos APLs como uma unidade de análise distinta. Os APLs foram primeiramente caracterizados historicamente e quantitativamente (por meio de análises estatísticas descritivas), a partir de dados secundários levantados através de pesquisa documental em sites das entidades participantes dos APLs, e acessados através de plataformas públicas de dados. Posteriormente, foram realizadas entrevistas semiestruturadas com 14 atores indutores dos APLs, identificados a partir de estudos de caracterização e de pesquisas anteriormente realizada nas regiões selecionadas. Como complemento ao trabalho de campo, utilizou-se a técnica de observação direta. Os dados primários levantados em campo foram transcritos integralmente e depois analisados a partir da técnica da análise de conteúdo. Os dados foram triangulados com o referencial teórico empírico estabelecido para o projeto, buscando a possibilidade de generalização analítica. A principal contribuição do presente estudo foi a realização de uma análise a nível institucional das manifestações do capital social, o que permitiu a compreensão de como ocorrem as interações entre as redes e o contexto a nível de APL e como o capital social é manifestado pelos grupos de atores, sendo utilizado como um meio para a obtenção de recursos presentes na estrutura socioeconômica regional por parte dos empreendedores. A cooperação entre os grupos empresariais e demais organizações, entretanto, tem diminuído no decorrer dos últimos anos e a rivalidade inter-regional tem sido acentuada, como o resultado da piora da situação econômica

do país e da ausência de uma agenda política direcionados ao setor, o que ocorre mais acentuadamente no APL de Maringá-Cianorte. A estrutura de governança presente no APL do Sudoeste, centralizada em uma das entidades de representatividade empresarial mantém-se ainda como um forte ator indutor, capaz de coordenar diversas ações em benefício do setor. Considera-se que não há, no entanto, confiança e práticas cooperativas difundidas entre os grupos presentes em ambos os APL, sendo restrita às relações intragrupos. Destaca-se que o capital social se manifesta predominantemente em grupos menores, caracterizados pela existência de redes informais desenvolvidas entre os empreendedores e seus familiares ou então entre grupos já constituídos no APL, caracterizados pelos vínculos de amizade.

Palavras-chave: Empreendedorismo regional; redes sociais; capital social; arranjos produtivos locais.

ABSTRACT

Regional entrepreneurship with a focus on the social dimension, in particular, the importance of social networks and capital to promote their empowerment has been the subject of recent research in academia (JULIEN, 2010; JOHANSSON, 2009). On the other hand, the role of the state to promote and/or strengthen regional entrepreneurship through actions that encourage local productive arrangements do not always achieve the expected results, partly due to the local social dimension. To understand such theoretical and empirical complexity, this descriptive-exploratory work aimed to identify how social capital manifests itself in the social networks of entrepreneurs present in the Maringá-Cianorte and Southwestern Local Productive Arrangements (APLs) from Paraná. To achieve the proposed objective, qualitative research was developed that adopted the incorporated case study as a method, treating each of the APLs as a distinct unit of analysis. APLs were first characterized historically and quantitatively (through descriptive statistical analyzes), from secondary data collected through documentary research on sites of the entities participating in APLs and accessed through public data platforms. Subsequently, semi-structured interviews were carried out with 14 inductors of APLs, identified from characterization studies and research carried out with these structures as objects. As a complement to the fieldwork, the direct observation technique was used to collect field notes. The field-collected primary data were integrally transcribed and then analyzed from the content analysis technique. The data were triangulated with the empirical theoretical framework established for the project, seeking the possibility of analytical generalization. The main contribution of the present study was an institutional analysis of the manifestations of social capital, which allowed the understanding of how the interactions between the networks and the context occur in APL and how social capital is manifested by the groups of actors, being used as a means to obtain resources present in the regional socioeconomic structure by the entrepreneurs. Cooperation between business groups and other organizations, however, has declined over the last few years and inter-regional rivalry has been heightened, as a result of the worsening of the country's economic situation and the absence of a political agenda directed to the sector, which occurs most markedly in the Maringá-Cianorte APL. The governance structure present in the Southwest APL, centered on one of the entities of corporate representativeness, still maintains itself

as a strong inductive actor, capable of coordinating several actions for the benefit of the sector. It is considered that there is, however, no confidence and cooperative practices disseminated between the groups present in both APL, being restricted intragroup relations. It should be noted that social capital is predominantly manifested in smaller groups, characterized by the existence of informal networks developed between the entrepreneurs and their families or between groups already constituted in the APL, characterized by the bonds of friendship.

Keywords: Regional Entrepreneurship; social networks; social capital; local productive arrangements.

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1– TIPOLOGIA DOS APLS DE ACORDO COM SUA RELEVÂNCIA PARA REGIÃO E SETOR.....	65
QUADRO 2– RESUMO DAS CATEGORIAS ANALÍTICAS.....	74
QUADRO 3 - RELAÇÃO DOS ENTREVISTADOS NOS APLS.....	85
QUADRO 4 – QUADRO TEÓRICO DE REFERÊNCIA.....	87
QUADRO 5 – RESUMO METODOLÓGICO DO PROJETO	88
QUADRO 6 - CLASSES DE ATIVIDADES ECONÔMICAS (CNAE 2.0) UTILIZADAS NA CARACTERIZAÇÃO DOS APLS DE CONFECÇÃO DO ESTADO DO PARANÁ.....	109
QUADRO 7 – DIMENSÕES E VARIÁVEIS UTILIZADAS NO CÁLCULO DO IPDM.....	116

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - POSTOS DE TRABALHO GERADOS E EMPRESAS CRIADAS NOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS PARANAENSES (2006 – 2016).....	81
TABELA 2 - MUNICÍPIOS INTEGRANTES DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DE CONFECÇÕES DO SUDOESTE DO PARANÁ	100
TABELA 3 - MUNICÍPIOS INTEGRANTES DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DE CONFECÇÕES DE MARINGÁ	103
TABELA 4 - MUNICÍPIOS INTEGRANTES DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DE CONFECÇÕES DE CIANORTE.....	105
TABELA 5 – NÚMERO DE EMPRESAS ATIVAS NA INDÚSTRIA DE CONFECÇÃO NO BRASIL.....	110
TABELA 6 – NÚMERO DE EMPRESAS ATIVAS NA INDÚSTRIA DE CONFECÇÃO NO PARANÁ ...	110
TABELA 7 – NÚMERO DE EMPRESAS ATIVAS NA INDÚSTRIA DE CONFECÇÃO NO SUDOESTE DO PARANÁ.....	111
TABELA 8 - NÚMERO DE EMPRESAS ATIVAS NA INDÚSTRIA DE CONFECÇÃO EM CIANORTE/MARINGÁ	111
TABELA 9 – NÚMERO DE POSTOS DE TRABALHO GERADOS NA INDÚSTRIA DE CONFECÇÃO NO BRASIL	112
TABELA 10 – NÚMERO DE POSTOS DE TRABALHO GERADOS NA INDÚSTRIA DE CONFECÇÃO NO ESTADO DO PARANÁ.....	112
TABELA 11 – NÚMERO DE POSTOS DE TRABALHO GERADOS NA INDÚSTRIA DE CONFECÇÃO NO SUDOESTE	113
TABELA 12 – NÚMERO DE POSTOS DE TRABALHO GERADOS NA INDÚSTRIA DE CONFECÇÃO EM CIANORTE/MARINGÁ	113
TABELA 13 – VAF DA PRODUÇÃO TÊXTIL E DA FABRICAÇÃO DE ARTIGOS DE CONFECÇÃO NO APL DO SUDOESTE DO PARANÁ (EM R\$ 10.000,00).....	114
TABELA 14 – VAF DA PRODUÇÃO TÊXTIL E DA FABRICAÇÃO DE ARTIGOS DE CONFECÇÃO NO APL DE CIANORTE/MARINGÁ (EM R\$ 10.000,00).	115
TABELA 15 – IPDM DAS REGIÕES DE MARINGÁ E CIANORTE (2010- 2015).....	117
TABELA 16 – IPDM DAS REGIÃO SUDOESTE DO PARANÁ (2010- 2015).....	117

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

Sigla	Significado
ABIT	Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção
APL	Arranjo Produtivo Local
CAGED	Cadastro de Empregados e Desempregados
FIEP	Federação das Indústrias do Estado do Paraná
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IEL	Instituto Evaldo Lodi
IPARDES	Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social
IPDM	Índice IparDES de Desenvolvimento Municipal
MDIC	Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
PIB	Produto Interno Bruto
RAIS	Relação Anual de Informações Sociais
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SINDVEST	Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá
SINVESPAR	Sindicato das Indústrias do Vestuário do Sudoeste do Paraná
TECPAR	Instituto de Tecnologia do Paraná
VAF	Valor Adicionado Fiscal

Sumário

1	INTRODUÇÃO	16
1.1	FORMULAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA	19
1.3.	JUSTIFICATIVA TEÓRICA E PRÁTICA	20
1.4	ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO.....	23
2	QUADRO TEÓRICO DE REFERÊNCIA	25
2.1.	EMPREENDEDORISMO: DA VISÃO ECONÔMICA CLÁSSICA À SOCIOLÓGICA	25
2.2.	EMPREENDEDORISMO, TERRITÓRIO E DESENVOLVIMENTO	32
2.4.	REDES SOCIAIS	45
2.5.	CAPITAL SOCIAL	53
2.6.	ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS, EMPREENDEDORISMO E REDES.....	60
3	PERCURSO METODOLÓGICO	71
3.1	ESPECIFICAÇÃO DO PROBLEMA.....	72
3.1.1	Apresentação das Perguntas de Pesquisa	72
3.1.2	Apresentação/Definição das Categorias Analíticas.....	73
3.1.3	Apresentação/Definição de Outros Termos Relevantes	75
3.2	DELIMITAÇÃO E DELINEAMENTO DA PESQUISA	76
3.2.1	Delineamento e Etapas da Pesquisa	76
3.2.2	Procedimentos de Coleta de Dados.....	82
3.2.3	Procedimentos de Tratamento e Análise dos Dados	88
3.2.4	Facilidades e Dificuldades na Coleta e Tratamento dos Dados	89
3.2.5	Limitações da Pesquisa	91
3.3	ASPECTOS ÉTICOS ENVOLVIDOS NA CONDUÇÃO DA PESQUISA.....	91
3.4	CARACTERIZAÇÃO DO CASO.....	91
3.4.1	O Setor de Têxtil no Brasil - Um Breve Histórico	92
3.4.1.1	Características do Setor.....	95
3.5.	Os Arranjos Produtivos Locais Paranaenses	96
3.4.2	Caracterização dos Arranjos Produtivos Locais.....	98
3.4.2.1	Arranjo Produtivo Local de Confecções do Sudoeste do Paraná.....	99
3.4.2.2	Arranjo Produtivo Local de Vestuário de Cianorte/Maringá.....	102
3.4.2.3	Arranjo Produtivo Local de Maringá	103
3.4.2.4	Arranjo Produtivo Local de Cianorte.....	105
3.5	ANÁLISES PRELIMINARES.....	108
4	APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS	118
4.1	AS REDES SOCIAIS E OS RECURSOS DISPONÍVEIS NOS APLS	118

4.1.1	Cianorte/Maringá.....	118
4.1.2	Sudoeste.....	125
4.2	CONFIANÇA E INTENSIDADE NOS VÍNCULOS: O CAPITAL SOCIAL PRESENTE NOS ARRANJOS.....	128
4.2.1	Maringá-Cianorte	129
4.2.2	Sudoeste do Paraná	133
5	ANÁLISE DOS RESULTADOS	137
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	151
	REFERÊNCIAS.....	157
	ANEXO A.....	187
	ANEXO B.....	189

1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo pode ser considerado um fenômeno social multifacetado e influenciado pelo contexto, caracterizado como um produto relacional do meio em que está inserido (JULIEN, 2010). A pesquisa sobre o fenômeno do empreendedorismo, entretanto, historicamente direcionou seu foco de análise predominantemente aos indivíduos, buscando a compreensão por fatores comportamentais que levavam pessoas a optarem pelo auto emprego (FAVARETO, 2004; KIRZNER, 1973), o que, na visão de Tamasy (2006) e Fischer e Nijkamp (2009) raramente foi capaz de explicar os fatores relevantes ao desenvolvimento social da atividade empreendedora.

Com a intensa inclusão da sociologia e da antropologia nos campos de estudos da Administração e da Economia, mais intensivamente a partir da década de 1980, novas perspectivas foram desenvolvidas na área a partir da valorização das relações institucionais. A corrente institucional, que compreende os mercados como resultado da construção histórica do lugar ganhou, neste mesmo período, projeção dentro das Ciências Econômicas, ampliando as possibilidades de discussão do território geográfico como espaço econômico (ABRAMOVAY, 2000, TALMACIU, 2012).

A pesquisa direcionada à análise do contexto institucional induziu à uma nova perspectiva analítica, dentro da qual o empreendedor emerge como o principal ator da mudança socioeconômica territorial (PFEILSTETTER, 2013), dependendo, entretanto, do ambiente a sua volta e das interações geradas com outros atores imersos no mesmo contexto (TAMASY, 2006). Podem ser destacados os relevantes trabalhos desenvolvidos por Granovetter (1977; 1985; 1992), que, baseados na Sociologia Econômica Clássica¹, trouxeram novamente à discussão importantes conceitos sociológicos, como a ação e a estrutura social. O meio, nesta abordagem, passa a ser considerado um reflexo do comportamento social de seus integrantes (ACS, AUTIO e SZERB, 2014). Os laços sociais passam a ser vistos como elos

¹ Segundo Raud-Mattedi (2005), a Sociologia Econômica Clássica, tradicionalmente representada por Max Weber, consistiria em uma complementação à Ciência Econômica, de forma a estudar as instituições e responder lacunas não explicadas pela própria Teoria Econômica.

capazes de conectar os atores imersos em uma mesma estrutura social (PEREIRA, CORDEIRO, SILVA e DE MORAES BATISTA, 2013).

A abordagem de redes considera os empreendedores como agentes imersos em uma estrutura social, com a qual interagem através de seus laços sociais, em busca de recursos fundamentais para o alcance de seus objetivos econômicos (GRANOVETTER, 1977; 1985). As instituições (modelos cognitivos compartilhados), influenciam as relações no meio e estabelecem os padrões de comportamento a serem replicados (NORTH, 1990; 2006) e também restrições ao acesso de determinados recursos (WILLIAMS e VORLEY, 2014). Os empreendedores ligam-se com as instituições por meio de suas redes, o que lhes possibilita mobilizar os recursos presentes na estrutura em que estão imersos (GIULIANI, 2013).

A presença de redes estabelecidas no meio social e a proximidade geográfica entre os atores, entretanto, não determina quais recursos serão acessados e como (BELSO-MARTÍNEZ, EXPÓSITO-LANG e TOMÁS-MIQUEL, 2016; GRANOVETTER, 1977). É necessário que as redes apresentem coesão e reciprocidade (GIULIANI, 2013). As relações históricas da região, situadas à montante, são capazes de estimular as externalidades caracterizadas pelos intercâmbios realizados entre os atores (ABRAMOVAY, 2000; PECQUEUR, 2011). O capital social, conceito sociológico popularizado por Putnam (2000), apresenta-se como um recurso fundamental de ligação entre as redes, capaz de potencializar a capacidade de ação coletiva de grupos, permitindo a realização de práticas colaborativas que não seriam possíveis sem a sua presença (FACCIN, GENARI e DORION, 2009; PUTNAM, 2000).

As novas teorias do desenvolvimento, influenciadas pela Nova Sociologia Econômica, ao direcionar a atenção ao ambiente em que as atividades ocorrem, permitiram que a teoria de redes ganhasse protagonismo, permitindo a possibilidade de analisar arranjos organizacionais não somente pelos laços econômicos desenvolvidos, mas também pelos vínculos relacionais (MARTELETO e SILVA, 2004). A lógica territorial implícita nestas análises implica também a capacidade de compreender os aspectos não mercantis que caracterizam a apropriação destes espaços sociais (FAVARETO, 2010).

Considerados arranjos institucionais de empresas, ligados essencialmente aos seus contextos socioculturais, os Arranjos Produtivos Locais (APLs) emergem, a partir da década de 1990, como solução proeminente aos problemas regionais de disparidade do desenvolvimento, estimulados por uma vasta literatura internacional que enfatizou tais aglomerações. Os APLs simbolizam espaços de aprendizagem coletiva, utilizados para o intercâmbio de recursos técnicos e tácitos, incluindo a presença de entidades público-privadas na promoção de ações para o alcance de uma maior eficiência coletiva (CASSIOLATO, LASTRES, 2003; JACOMETTI, CASTRO, GONÇALVES e COSTA, 2016; TALLMAN, JENKINS, HENRY e PINCH, 2004).

Para Cassiolato e Lastres (2010), os novos formatos organizacionais, dentre os quais estão incluídos os APLs, permitem a geração, a aquisição e a difusão de conhecimento. A competitividade em seu entorno dependerá da participação ativa das empresas na proliferação das redes pelo território. Maron *et al.* (2016) destacam os arranjos como meios para práticas de colaboração dos atores nele situados, de modo a proporcionar a difusão do conhecimento a partir de mecanismos de aprendizagem coletiva. Estudo sobre a avaliação das políticas direcionadas aos arranjos, a partir de uma dimensão cognitiva-cultural, segundo Jacometti *et al.* (2016) ainda são escassos na literatura.

No Estado do Paraná, durante a primeira década do século XXI, destaca-se a Política de Arranjos Produtivos Locais, desenvolvida com o intuito de estimular as interações entre as empresas localizadas em aglomerados geográficos e instituições de suporte à atividade econômica. Das ações desenvolvidas para o estímulo das aglomerações produtivas do estado, destacam-se os estudos de caracterização dos arranjos produtivos, realizados pelo Estado do Paraná em parceria com o Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IPARDES) durante a segunda metade da década de 2000.

Dos 22 APLs mapeados durante os estudos de caracterização realizados no Estado do Paraná, 3 em especial, vinculados ao caso do setor de confecções, acabaram apresentando desempenhos notáveis. Enquanto os APLs de Confecções de Cianorte e Maringá apresentaram um desempenho negativo, diminuindo o

número de postos de trabalho e o número de empresas registradas, o APL de Confecções do Sudoeste do Paraná, ao contrário, apresentou um desempenho muito positivo, com a geração de novos empregos e ampliação no número de empresas formalizadas. Isto despertou o interesse quanto a possibilidade de compreender empiricamente como ocorrem as dinâmicas nestas regiões e o que pode justificar a disparidade no desempenho econômico em um setor comum de regiões geograficamente próximas.

Admitindo-se o papel ativo do empreendedor em uma economia territorializada e concebendo ainda a atividade empreendedora como fortemente enraizada aos aspectos contextuais e institucionais do ambiente em que emerge, sendo dependente dos vínculos de confiança estabelecidos entre os atores presentes no território no acesso a recursos fundamentais ao desenvolvimento do empreendedorismo, a proposta do presente estudo é verificar como o capital social se manifesta nas redes sociais dos empreendedores presentes em dois APLs de confecção localizados no Estado do Paraná.

1.1 FORMULAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA

O presente estudo adota como tema de pesquisa as relações sociais estabelecidas por empresários dos APLs de confecção do Estado do Paraná, sendo manifestadas nas redes estabelecidas entre os empresários e demais instituições locais. Considera-se aqui a atividade empreendedora como contextualizada, dependente dos vínculos estabelecidos no próprio território onde os empreendedores constituem seus laços sociais e são influenciados pelas instituições vigentes. A confiança manifesta-se como recurso fundamental para a realização de trocas informacionais e acesso aos recursos necessários ao desenvolvimento do empreendedorismo. Dado isto, o problema de pesquisa definido no presente estudo é: como o capital social, se manifesta nas redes sociais dos empreendedores presentes em dois APLs de confecção do Estado do Paraná?

1.2. OBJETIVOS DA PESQUISA

Esta pesquisa teve como objetivo principal identificar como o capital social se manifesta nas redes sociais dos empreendedores presentes em dois APLs de confecção do Estado do Paraná.

Como objetivos específicos são definidos:

- Selecionar dois arranjos produtivos do Estado a partir do desempenho quanto a geração de postos de trabalho gerados e da formalização de empresas
- Identificar como estão estabelecidas as redes sociais nos dois arranjos produtivos locais selecionados e quais os recursos compartilhados em ambas as estruturas.
- Descrever como as interações geradas em meio a estrutura são percebidas pelos atores locais que delas participam.
- Comparar qualitativamente as dinâmicas relacionais estabelecidas nos dois arranjos selecionadas.

1.3. JUSTIFICATIVA TEÓRICA E PRÁTICA

Apesar de grande atenção ter sido destinada na literatura do empreendedorismo à análise do comportamento do empreendedor e das características individuais que permitem o aproveitamento das oportunidades geradas no ambiente, fatores contextuais e ambientais, mesmo que fundamentais para a compreensão da ocorrência do fenômeno, foram negligenciados na literatura acadêmica (FISCHER, NIJKAMP, 2009).

Apenas recentemente a temática despertou interesse de grupos de pesquisa a buscarem melhor a compreensão do empreendedorismo como um fenômeno regional e dependente das relações entre atores locais e de suas trocas cognitivas, indicando-o como um aspecto chave para o desenvolvimento regional (JULIEN, 2010). Para Pereira *et al.* (2013), não há como dissociar o empreendedor de seu contexto social, pois o meio no qual ele está inserido é dinâmico e afeta diretamente sua capacidade de acesso a recursos.

O papel do empreendedorismo como propulsor do desenvolvimento regional tem levado pesquisadores a buscar uma maior compreensão de como o fenômeno ocorre a nível regional (KIM, KIM e YANG, 2012), mas ainda não é muito bem compreendido (FRITSCH, 2011). Félix e Junior (2014) demonstraram que os municípios em que possuem um ambiente mais propício para o desenvolvimento da atividade empreendedora também são aqueles que apresentam maiores índices de desenvolvimento. Stuetzer *et al.* (2017) reforçam a necessidade de compreender melhor o ambiente que circunda a atividade empreendedora na busca pelo entendimento de como o contexto local é capaz de estimular ou erigir barreiras ao empreendedorismo.

Para Aparicio, Urbano e Audretsch (2016) e Naudé (2010), mesmo com as dificuldades em compreender o papel exercido pelas instituições sobre a atividade empreendedora, dado que elas são dependentes do contexto sociocultural e histórico que são criadas, considerá-las dentro das análises propostas sobre o empreendedorismo é fundamental para uma melhor compreensão da realidade encontrada no contexto. O empreendedorismo é determinado pelo próprio contexto institucional (FISCHER, NIJKAMP e CAPELLO, 2009). O conhecimento, recurso fundamental para o desenvolvimento da atividade empreendedora, circunda no meio em que é gerado e pode ser apropriado, combinado e utilizado por uma gama de atores, desde que conectados (ACS *et al.*, 2009). A constituição de uma estrutura institucional adequada é fator necessário para a criação de um ambiente favorável a ocorrência de conexões sociais e para que o fenômeno do empreendedorismo ocorra (APARICIO, URBANO e AUDRETSCH, 2016).

Há lacunas dentro da pesquisa que permitam compreender de modo mais claro o papel dos diferentes contextos presentes no território sobre a atividade empreendedora (AUTIO *et al.*, 2014), que aprofundem o entendimento sobre o papel exercido pelas redes na promoção da atividade empreendedora. Corrêa, Vasconcellos Vale (2017) recomendam a realização de estudos de caso que possibilitem uma melhor compreensão da realidade social dos empreendedores e da influência exercida pelas redes no sucesso dos empreendedores. Hayter (2013) recomenda a expansão de estudos que sejam capazes de proporcionar o entendimento sobre os tipos de rede, conteúdos dos laços e barreiras para a

transmissão de recursos e sua influência sobre o empreendedorismo. A avaliação de como ocorrem as interações entre empreendedores e os demais atores presentes no meio são necessárias por proporcionarem a identificação de possíveis gargalos interacionais que podem ser resolvidos, facilitando a fluidez (ACS, ZOLTAN, ERKKO e SZERB, 2014). Para Suddaby, Bruton e Si (2015) a pesquisa qualitativa pode auxiliar o entendimento da dinâmica empreendedora, sendo recomendável para aprofundar análises dentro da área.

O capital social apresenta-se como um ativo capaz de lubrificar as relações sociais, permitindo que recursos sejam intercambiados com mais facilidade entre as redes, sendo fundamental para a promoção da atividade empreendedora (HAYTER, 2013). Gedajlovic (2013) afirma que, apesar do capital social já vir sendo explorado há algum tempo dentro da área de empreendedorismo, estudos que considerem a dimensão institucional das relações ainda são escassos. Grande parte dos estudos direcionados a análise do capital social utiliza como unidade de análise o indivíduo ou a organização (DUCCI e TEIXEIRA, 2011).

Apresenta-se assim a possibilidade de testar empiricamente, dentro do contexto brasileiro, o fenômeno do empreendedorismo sob uma perspectiva ampliada, concebendo as redes como estruturas fundamentais para o acesso das instituições presentes no meio de inserção, considerando para isso o papel desempenhado pelo capital social no sentido de facilitar a realização do intercâmbio de recursos.

Como justificativa prática, ressalta-se a possibilidade de compreender melhor como os vínculos sociais estabelecidos pelos empreendedores, dadas as suas dinâmicas, podem gerar resultados capazes de proporcionar um quadro técnico mais adequado na proposição de ações de estímulo a atividade empreendedora. Dado que maior parte dos empreendimentos a nível mundial está enraizada no meio em que foi criada, estabelecendo seus vínculos territorialmente a partir de relações sociais previamente estabelecidas e não só econômicas (JULIEN, 2010; SORENSON, 2005; 2018), o desenvolvimento de redes pode se configurar como uma estratégia competitiva válida aos atores e organizações que desejam empreender.

O caso estudado abarca a análise de um setor tradicional da economia brasileira, ainda muito relevante para a economia a nível nacional, pela intensiva geração de mão-de-obra e pelo grande número de empresas abertas. O setor de confecção no estado é composto em maioria por micro e pequenas empresas, e o melhor entendimento de como o capital social se manifesta nas relações entre elas e de como ele influencia o desenvolvimento da atividade, pode contribuir com recomendações às empresas de micro e pequeno porte, que apresentam alto grau de vulnerabilidade econômica, o que é evidenciado pelo elevado percentual de negócios fechados nos primeiros anos de existência². Ainda, como consequência do objeto estudado, há a possibilidade de avaliar o desempenho obtido pelos APLS paranaenses durante toda a última década, além da compreensão do papel exercido pelo setor público para a promoção de uma política pública de estímulo aos arranjos produtivos. Os resultados e conclusões desta pesquisa podem ser pertinentes para a compreensão de como ocorrem as dinâmicas empreendedoras regionais, podendo contribuir com a elaboração de propostas de políticas públicas voltadas ao empreendedorismo mais adequadas as características regionais, desde que consideradas, obviamente, as limitações relacionadas ao recorte setorial realizado.

1.4 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO

A presente dissertação segue a estrutura descrita a seguir: no capítulo 2, denominado “Quadro Teórico de Referência”, serão trabalhados os temas relevantes à pesquisa: no subtópico 2.1 é discutido o empreendedorismo em sua transição de fenômeno individual para fenômeno socialmente contextualizado para que na sequência; no subtópico 2.2 seja possível discutir as relações entre empreendedorismo, contexto regional e sua importância para a promoção do desenvolvimento econômico; no subtópico 2.3 é discutida a influência das instituições na atividade empreendedora; nos subtópicos 2.4 e 2.5 exposto o papel das redes sociais e do capital social dentro da atividade empreendedora; e no subtópico 2.6 é proposta uma discussão sobre os APLs, objetos da presente

² Relatório publicado pelo SEBRAE (2016) demonstra que, das empresas constituídas em 2012, apenas 55% das microempresas mantiveram-se ativas até o ano de 2014, com uma taxa de sobrevivência menor do que a dos microempreendedores individuais (MEI).

pesquisa, relatando-os como arranjos institucionais dependentes do contexto. O capítulo 3 apresenta a metodologia de pesquisa utilizada para o alcance dos objetivos propostos e a caracterização do caso estudado, enquanto os capítulos 4 e 5, apresentam sequencialmente os resultados e análises da pesquisa de campo e o capítulo 6 expõem as conclusões alcançadas pela pesquisa.

2 QUADRO TEÓRICO DE REFERÊNCIA

2.1. EMPREENDEDORISMO: DA VISÃO ECONÔMICA CLÁSSICA À SOCIOLOGICA

O empreendedorismo teve origem e desenvolveu-se primeiramente na área das Ciências Econômicas. Brown e Thornton (2013) atribuem a origem do termo empreendedorismo ao trabalho do economista Richard Cantillon, destacando seu papel na teoria econômica, ao citar sua influência à constituição da Economia como ciência. Schumpeter (1997), posteriormente, definiu o empreendedor como um agente econômico criativo e inovador, disposto a assumir riscos para introduzir inovações de mercado, combinando para isso fatores produtivos. Seu trabalho é considerado um dos pilares do empreendedorismo no campo da pesquisa econômica moderna, e influenciou toda a construção teórica em torno do construto, que veio a seguir (ÖNER e KUNDAY, 2016).

Favareto (2004) afirma que, de forma inegável, podemos atribuir ao trabalho desenvolvido por Joseph Schumpeter a maior contribuição para a germinação da teoria empreendedora. O empreendedor foi desvinculado do status arbitrário de proprietário de um negócio e passou a ser visto como um inovador, que combina novos recursos na busca por introduzir inovações no mercado (SCHUMPETER, 1997).

Contemporâneos a Schumpeter, autores ortodoxos como Knight, baseados no trabalho desenvolvido por Cantillon e em contradição com a concepção do empreendedor como inovador, voltam a relacioná-lo ao controle das firmas, caracterizando-o como um indivíduo propenso a assumir riscos (FAVARETO, 2004). Kirzner (1973), integrante da escola neo-austríaca contribui com a manutenção do empreendedor com agente propenso a riscos, ao considera-lo um agente sempre alerta às oportunidades de mercado, buscando formas de lucrar a partir destas. Para Favareto (2004), embora as abordagens conceituem o empreendedorismo de forma distinta, é possível percebê-las em termos complementares, justamente por tratarem de compreender o fenômeno do empreendedorismo pela via de capacidades individuais do empreendedor.

Para Acs (2006), historicamente o empreendedorismo foi teorizado a partir de duas dimensões de análise distintas. A primeira, denominada dinâmica, relaciona o empreendedor à noção ocupacional, caracterizando-o como o proprietário de um empreendimento econômico. Ela pode ser apresentada e analisada sob uma perspectiva dinâmica (criação de novos empreendimentos) ou de uma perspectiva estática (relacionada ao número de empreendimentos constituídos). Esta perspectiva determina os empreendedores como categoria profissional que foi popularizada devido a relativa facilidade em amostrar o público, o que facilitou o trabalho de catalogação e levantamento de dados amostrais (GORGIEVSKI e STEPHAN, 2016). A segunda, denominada comportamental, relaciona o empreendedor com a sua dimensão comportamental, caracterizando-o como um indivíduo que aproveita oportunidades empreendedoras emergentes e concentra as suas análises no entendimento das ações e procedimentos desenvolvimento pelos empreendedores no processo de identificação de oportunidades (GORGIEVSKI e STEPHAN, 2016). No cruzamento entre essas dimensões, surge o enfoque que registra como marca do empreendedorismo a criação de novos negócios (Acs, 2006).

Brazeal e Herbert (1999) inter-relacionam três conceitos-chave (mudança, inovação e criatividade) na busca por uma definição sobre o empreendedorismo, a partir da contribuição das áreas da psicologia, economia e administração; com o objetivo de compreender o processo empreendedor dentro das perspectivas operacional e gerencial. Os autores concebem o empreendedorismo como um fenômeno que se inicia pelas mudanças ambientais percebidas pelo empreendedor. A partir de então, o empreendedor realiza processos de inovação, que se iniciam com a criatividade. Para os autores, a criatividade é vista como elemento mediador entre o potencial apresentado pelas mudanças ambientais e externas; e a resposta do empreendedor frente à tais oportunidades; sendo também uma função dos atributos situacionais, incluindo capacidades, conhecimento, intensidade e viabilidade de outros recursos da pessoa criativa.

Para Pereira *et al.* (2013), três são as principais razões que levam indivíduos a empreender: as motivações, as habilidades adquiridas de forma gradual e as oportunidades aproveitadas. Dentre as principais motivações ao ato de empreender, podem ser destacados o desejo de autonomia e de independência

(HOELTGEBAUM, LOESCH e SANTOS, 2003; JULIEN, 2010). O desejo de provar sua capacidade enfrentando os desafios caracterizados e a possibilidade de colocar em prática ideias que povoam sua cabeça podem se demonstrar também como efetivos estímulos para o empreendedorismo (CARVALHO e GONZÁLEZ, 2006; PEREIRA *et al.*, 2013). A apropriação de competências e habilidades, a partir de experiências acadêmicas e profissionais pode configurar-se como um outro incentivo aos indivíduos que veem na atividade uma forma de aplicar o que aprenderam, utilizando o conhecimento adquirido para organizar negócios que lhes permitam demonstrar todo seu potencial (SHANE, LOCKE e COLLINS, 2003; JULIEN, 2010; PEREIRA *et al.*, 2013).

Para Albuquerque e Teixeira (2016), o reconhecimento de uma oportunidade é o ponto de partida da atividade empreendedora, podendo ser manifestada de maneira codificada, difundida claramente, por meio de registros documentados, ou tácita, percebida intuitivamente e mais difícil de expressar. A oportunidade empreendedora pode ser definida como uma ocasião específica em que há a possibilidade de explorar uma ineficiência de mercado, através de métodos inovadores, aprimorados ou imitados, de forma a obter lucro com isso (SMITH, MATTHEWS e SCHENKEL, 2009). Os empreendedores, devido a capacidade de identificar oportunidades, passam a ser considerados agentes de mudança na criação e difusão de novas ideias e negócios (FISCHER e NIJKAMP, 2009).

Fischer e Nijkamp (2009) afirmam que, apesar do empreendedorismo ser um fenômeno amplamente difundido e debatido na academia, seu conceito é ainda pouco consensual. O empreendedorismo é visto como uma área ainda em construção dentro do grande campo das ciências sociais, sendo constatado como um fenômeno social multifacetado, presente em organizações de todos os portes e, possivelmente, em cada território do globo terrestre (FISCHER e NIJKAMP, 2009). Apesar de toda a base teórica fundada em torno da disciplina, desde a concepção do conceito por Schumpeter (1997), muitas contradições ainda estão presentes no que se relaciona as motivações que levam indivíduos a empreender (SHANE, LOCKE e COLLINS, 2003) e sobre o papel das oportunidades empreendedoras (SMITH, MATTHEWS e SCHENKEL, 2009).

Schildt, Zahra, Sillanpaa (2006), ao realizarem uma análise bibliométrica identificaram 25 linhas centrais de pesquisa na área de empreendedorismo, citando-as como diversificadas, fragmentadas e em construção, relatando ainda o isolamento dos grupos de pesquisadores ao campo, o que demonstra que mesmo temas centrais, como a criação de novos negócios, não atraem o interesse de pesquisadores que não estão imersos dentro do próprio campo, o que, para Johansson (2009), caracteriza-se pela grande pluralidade de sub-discursos. Gineite e Vilcina (2011) identificam que, apesar da amplitude de temas abordados dentro da área, a identificação de autores referenciais indica que estão sendo definidas fronteiras mais delimitadas de estudo ao empreendedorismo. Para Öner e Kunday (2016), a pesquisa sobre empreendedorismo inicia o caminho para tornar-se uma disciplina autônoma.

Segundo Daud *et al.* (2018), Öner e Kunday (2016) e Álvarez, Urbano e Amorós (2014), a pesquisa na área de empreendedorismo foi constituída sobre quatro diferentes abordagens: a primeira é a econômica, que enfatiza que a criação de novos negócios parte de objetivos puramente econômicos; a segunda é a abordagem psicológica, que estabelece que a atividade empreendedora é determinada por traços psicológicos e individuais; a terceira é a abordagem institucional, que considera o ambiente sociocultural como um fator determinante na decisão de um indivíduo em empreender ou não; a última abordagem, denominada organizacional, dá ênfase as capacidades e recursos dos novos negócios como sendo determinantes do processo empreendedor.

Para Tamasy (2006) e Fischer e Nijkamp (2009), as teorias concebidas sobre o empreendedorismo, baseadas nos modelos de análise individuais (cujo escopo abarca as definições econômica e psicológica supracitadas), raramente buscaram explanar fatores relevantes a atividade empreendedora, como, por exemplo, a criação das empresas e performance no mercado, limitando suas discussões aos fatores comportamentais que caracterizam os empreendedores, como proatividade, visão empreendedora, personalidade, entre outros. Para os autores, este fato decorre da própria difusão do conceito do empreendedor Schumpeteriano, concebido como um agente de inovação, atento as oportunidades geradas pelo mercado (SCHUMPETER, 1997). Dentro deste escopo, as abordagens que

privilegiam o indivíduo foram predominantemente adotadas até as últimas duas décadas. Para Côrrea, Vale e Vasconcellos (2017) e Pfeilstetter (2013), a visão de que empreendedores são indivíduos com características excepcionais não passa de um mito. Para Acs, Autio e Szerb (2014), a teorização sobre o empreendedor funcional, como agente independente ainda é predominante no campo. As críticas em relação a essa premissa passaram a se intensificar a partir da década de 2000, por uma considerável parcela de pesquisadores que analisam o fenômeno do empreendedorismo.

Uma importante mudança quanto a unidade de análise estabelecida em estudos da área passa a ocorrer com a introdução dos conceitos da Nova Sociologia Econômica às discussões sobre empreendedorismo. A obra de Granovetter (1977, 1992) introduz a importância do meio social para o desenvolvimento da atividade empreendedora, ressaltando o papel desempenhado pelos laços sociais na mobilização e no acesso aos recursos fundamentais para a identificação de oportunidades. Julien (2010) afirma que o surgimento do que ele determina como “uma abordagem sociológica do empreendedorismo” foi essencial para uma compreensão mais abrangente do conceito. Esta vertente, estritamente ligada à área de Sociologia, concebe a atividade empreendedora como produto das relações entre indivíduos, organizações, mercados e ambiente, considerando ainda o contexto de imersão como sendo fundamental ao seu desenvolvimento (JULIEN, 2010). A partir dela, “o empreendedor é visto como o criador de uma organização que se relaciona com outras organizações na sociedade, portanto no meio social que serve como mediador delas” (JULIEN, 2010, p. 24).

Hwang e Powell (2005), propõem uma análise ampliada do fenômeno do empreendedorismo, afirmando que o foco da ação empreendedora não está direcionado apenas à criação de novos negócios, mas também a reorganização de modelos organizacionais, processos e métodos, determinantes para a mudanças de direcionamento da atividade organizacional. Para isso, os autores se concentram em compreender como o ambiente, em suas interações com o indivíduo, é capaz de definir ou criar oportunidades para a ação empreendedora.

Julien (2010) e Tamasy (2006) afirmam que não é possível compreender o empreendedorismo e suas raízes locais sem, contudo, considerar fatores socioculturais presentes no ambiente, criticando a limitada visão dos economistas neoclássicos em limitar as análises do empreendedor a nível do indivíduo. Para Johansson (2009), o conceito de empreendedorismo clássico, caracterizado na figura do herói empreendedor é discriminatório ao sustentar pré-disposições sociais e discursos dominantes que não refletem a complexa realidade social. Brundin *et al.* (2009) tecem críticas a visão econômica e racional do empreendedorismo, afirmando que atribuir a ação empreendedora a indivíduos “superdotados” pode criar efeitos de bloqueio a níveis individuais e sociais. Os autores analisam especificamente o exemplo da África do Sul, onde a fragmentação social, causada sobretudo pelo Apartheid, limitou o acesso dos negros, asiáticos e seus descendentes a subempregos, o que provocou restrições no desenvolvimento de suas habilidades técnicas, restando a eles investir em atividades de subsistência ou baixa complexidade.

Segundo Brundin (2009) e Johansson (2009) essa abordagem funcional reduz a visão do empreendedorismo às manifestações individuais, excluindo a influência das redes de contatos e da cultura local na concepção de oportunidades empreendedoras, o que pode constituir barreiras psicológicas e sociais aos indivíduos que potencialmente poderiam se tornar empreendedores. Além das críticas expostas às influências negativas proporcionadas ao discurso individualista, a própria abordagem direcionada ao estudo das características comportamentais dos empreendedores é vista como deslocada da realidade, por desconsiderar as influências do próprio meio sobre o indivíduo (VAN DE VEN, 1993; GNYAWALI e FOGEL, 1994). Stuetzer *et al.* (2017) reafirmam a necessidade em estudar o ambiente em que os empreendedores estão imersos, buscando compreender assim a influência exercida pela cultura nos níveis de empreendedorismo regionais, percebendo estímulos ou restrições ao desenvolvimento da atividade

Fischer e Nijkamp (2009) propõem que o empreendedorismo emerge da interação entre dois conjuntos de fatores, que são os pessoais (micro) e ambientais (macro), ressaltando ainda que o ambiente é fundamental ao proporcionar condições propícias ao desenvolvimento da atividade empreendedora. Para Julien (2010), uma

empresa só pode ser analisada a partir do ambiente socioeconômico em que se encontram-se e de sua época. O autor ressalta que o que sustenta as mudanças socioeconômicas das regiões são os vínculos criados entre as empresas lá instaladas e demais atores que lhes proporcionam suporte e estímulo. Tamasy (2006), corrobora com Julien (2010) ao afirmar que o empreendedor está ligado a coletividade e só pode ser compreendido a partir de tal, de onde cria seus vínculos e recebe estímulos para ingressar na atividade empreendedora.

Para Julien (2010), o empreendedor só existe quando seu ambiente (território) apresenta as condições necessárias para que se criem e desenvolvam-se negócios. Para Acs, Autio e Szerb (2014), Julien (2010) e Tamasy (2006), o meio é o reflexo do comportamento de seus integrantes e quanto mais confiáveis as relações desenvolvidas entre eles, maiores serão as possibilidades de criar oportunidades de novos negócios novas combinações (JOHANNISSON e DAHLSTRAND, 2009).

Para Julien (2010) a criação ou o desenvolvimento de uma nova empresa exerce impactos em todo o mercado, pois novos empreendimentos são capazes de alterar a dinâmica de uma região, provocando ajustes e estabelecendo novas estruturas. O autor propõem a construção de uma teoria do empreendedorismo regional em suas discussões, considerando que não existe a possibilidade de um novo negócio surgir sem a influência do contexto em que está inserido, propondo a ampliação das discussões do empreendedorismo a nível social. Para Johansson (2009) a concepção de um conceito ampliado do empreendedorismo que reforça a importância da dimensão social é mais inclusivo e está mais adequado com as demandas sociais atuais. Acs *et al.* (2014) citam que o empreendedorismo é um fenômeno que exige análises sistêmicas, reafirmando a influência que o próprio ambiente exerce na própria concepção da atividade.

Para Pereira *et al.* (2012), os empreendedores se destacam como agentes fortalecedores das economias, mas são dependentes de condições propícias para se desenvolverem. A cultura local, descrita por Fritsch e Wyrwich, (2014) é vista como tendo grande influência na construção ou no impedimento de uma cultura empreendedora, podendo perdurar por décadas, mesmo após grandes choques estruturais, demonstrando que “os empreendedores e suas ações refletem as

características do tempo e do lugar onde evoluem” (JULIEN, 2010, p. 08). Fotopoulos e Storey (2018) mostram que políticas públicas destinadas ao fomento da atividade empreendedora no País de Gales não surtiram o efeito esperado, proporcionando a curto prazos estímulos que levaram a abertura de novos negócios, mas que se tornaram inefetivas a médio prazo. Os autores acreditam que isso se deva a raízes culturais fortes estabelecidas nas regiões que são capazes de dificultar mudanças estruturais. Fritsch e Wyrwich, (2014) demonstram que as regiões alemãs que apresentavam altos índices de auto emprego em 1925 continuavam a experimentar altos índices na abertura de novos negócios 50 anos depois.

Nos últimos anos, boa parte dos pesquisadores busca relacionar a atividade empreendedora ao desenvolvimento regional, em uma abordagem que Johannisson e Dahlstrand (2009) denominam territorial, de onde as oportunidades surgem a partir das interações entre atores locais, que conservam entre si conexões histórico-culturais. A partir dos anos 80, especificamente, com a efetivação de movimentos extrovertidos por parte de empresas e países, as regiões passaram a demonstrar movimentos ativos na busca por autonomia em suas decisões e na utilização de recursos econômicos (DO AMARAL FILHO, 2009). Para Julien (2010), o empreendedorismo altera toda a dinâmica do território, pois novas empresas modificam a estrutura econômica regional e podem, conseqüentemente, levar a modificação de valores que impulsionam o desenvolvimento.

2.2. EMPREENDEDORISMO, TERRITÓRIO E DESENVOLVIMENTO

Não há a possibilidade de dissociar o empreendedor de seu contexto, pois a configuração territorial, sua estrutura econômica, as redes formadas e as relações já constituídas influenciam a capacidade em reconhecer oportunidades (JULIEN, 2010). O meio é dinâmico, e nele estão inseridos os grupos com os quais o empreendedor interage e realiza sua socialização (PEREIRA *et al.*, 2013). O empreendedor, imerso nestas relações é capaz de interconectar diferentes recursos obtidos a partir dos seus vínculos relacionais (NEUMAYER, 2018). O empreendedorismo emerge, dentro desta corrente, como uma solução proeminente para os problemas socioeconômicos regionais (GINEITE, VILCINA, 2011).

Para Abramovay (2000, p. 08), “um território representa uma trama de relações com raízes históricas, configurações políticas e identidades que desempenham um papel ainda pouco conhecido no próprio desenvolvimento econômico”. “A existência do território pressupõe uma construção histórica de longa duração da parte dos atores, o que significa que as externalidades territoriais criadas pelos atores resultam de um processo situado à montante” (PECQUEUR, 2011, p. 98). Para a autora, ainda, os recursos do território, inerentes a sua formação, podem ser transformados em ativos econômicos se as condições econômicas e produtivas permitirem.

A habilidade de criar um ecossistema favorável ao desenvolvimento da atividade empreendedora pode ser um fator determinante para a adaptação e criação de negócios em um território (BOONS e LÜDEKE-FREUND, 2013). A ascensão do empreendedorismo depende dos estímulos que os empreendedores recebem por intermédio das relações constituídas no contexto territorial e que permitem a mobilização de recursos de maneira criativa, em resposta aos desafios caracterizados como oportunidades capazes de alavancar os seus negócios (PEREIRA, 2013). Os autores da linha da economia evolucionária têm demonstrado que o conhecimento está disperso em diversos atores heterogêneos, o que torna as interações no meio essenciais na busca de oportunidades econômicas (AUTIO *et al.*, 2014).

Lee, Florida e Acs, (2004) determinam que fatores como a criatividade, a presença de capital humano diversificado e o crescimento da renda são responsáveis pelo aumento nas taxas de empreendedorismo regional. Para os autores, um melhor entendimento sobre as dinâmicas do empreendedorismo demanda maior atenção dos pesquisadores ao contexto social em que ocorre a atividade.

O contexto desempenha um papel fundamental para o entendimento de como a atividade empreendedora se organiza em determinada localidade. A partir de uma revisão extensa da literatura Autio *et al.* (2014), organizam distinção entre 6 tipos de contexto que podem influenciar a atividade empreendedora. O primeiro é o contexto industrial e tecnológico, relacionado a estrutura do setor de atuação dos

empreendimentos. O segundo é o contexto organizacional, referente as práticas, a cultura organizacional, as experiências e habilidades compartilhadas entre as organizações. O terceiro é o contexto institucional e político, no qual as instituições formais e informais são capazes de influenciar comportamentos sociais. O quarto é o contexto social, relacionado aos vínculos e laços estabelecidos entre empresas e atores no território. O quinto é o contexto temporal, relacionado ao estágio (crescimento, maturidade e declínio) em que as atividades econômicas se encontram em um território e quais os estímulos fornecidos para elas. O sexto, e último tipo de contexto é o espacial, relacionado ao *locus* geográfico onde a atividade econômica ocorre, considerando aspectos como suporte e mobilidade. Segundo os autores, todos eles estão inter-relacionados e se auto influenciam, podendo gerar um ecossistema capaz de proporcionar oportunidades empreendedoras.

Acs *et al.* (2013) demonstram, através de uma proposta teórica, que a criação de novos negócios é resultado do que chamam de “transbordamento de conhecimento”, fenômeno caracterizado pelas oportunidades geradas que não são aproveitadas pelas empresas existentes no mercado e que são apropriadas por atores externos a estrutura competitiva. Dentro desta perspectiva, os novos negócios são resultado da exploração do conhecimento disponível no contexto com a combinação de novos conhecimentos constituídos por atores que muitas vezes não participam do meio econômico, mas estão inseridos no território. A proximidade geográfica, a presença de vínculos entre as pequenas empresas e as interações desenvolvidas com universidades e grandes empresas, como produtoras de conhecimento, são fatores que permitem a inovação, um dos elementos principais da atividade empreendedora (HAYTER, 2013).

Segundo Pereira, Cordeiro, da Silva e Moraes Batista (2013), o êxito no desenvolvimento de uma região está associado com a atuação de sucesso de empreendedores locais e ao estímulo de atividades econômicas potenciais já incipientes no próprio meio (ILLERIS, 1993; DO AMARAL, 1996). Talmaciu (2012) e Kasseeah (2016) concebem o empreendedorismo como o principal promotor do desenvolvimento regional. Zygmunt (2015) e Fritsch e Wyrwich (2014) afirmam, no entanto, que a relação entre empreendedorismo e desenvolvimento regional pode

ser bidirecional, onde a atividade empreendedora exerce influência sobre o desenvolvimento, e acaba sendo determinada pelos níveis de desenvolvimento apresentados pela própria região.

As teorias do crescimento endógeno surgem para suprir alguns *gaps* presentes no subcampo do Desenvolvimento Econômico. Coleman (1990) afirma que a partir do reconhecimento do viés individualista introduzido pela economia neoclássica levou diversos economistas a proporem modificações à teoria econômica, citando os trabalhos de Williamson (1975; 1981) sobre os arranjos institucionais econômicos e de Loury (1977; 1987) que introduziu o termo capital social dentro da área econômica. A partir destes trabalhos seminais, o foco direcionado a explicações sobre o crescimento econômico passou dos modelos micro e macroeconômicos baseados em fatores produtivos (HODGSON; 2008), para o estudo das fontes locais de competitividade, associadas aos conceitos de competitividade, o que atraiu inclusive a atenção dos formuladores de políticas públicas (CASSIOLATO e SZAPIRO, 2003).

Segundo Romer (1994), o termo “crescimento endógeno” abrange um corpo diverso de trabalhos teóricos e estudos empíricos que emergiram na pesquisa durante a década de 80. Duas são as principais contribuições proporcionadas pela teoria do crescimento endógeno: a criação de conhecimento dá-se em resposta as oportunidades de mercado; e o investimento em conhecimento está associado *spillovers* de outros agentes presentes na economia (BRAUNERHJELM *et al.*; 2010).

Para Boisier (2009) no novo cenário de competição globalizada não é possível a um país alcançar competitividade mantendo estruturas de tomada de decisão centralizadas. Segundo o autor, o maior desafio para o alcance do desenvolvimento regional é romper com as relações lógicas de domínio dentro dos estados organizados (países), de maneira a democratizar as decisões e permitir a construção de relações cooperativas entre os atores das microrregiões, o que se configura em um projeto político desenvolvido pelo e para os atores presentes no território. Para Illeris (1993), as condições locais afetam não somente o desempenho regional, mas também são capazes de atrair investimentos externos para o território,

construindo redes inter-regionais que exercem influências sobre a própria competitividade.

As pequenas empresas, que durante muito tempo foram negligenciadas da teoria econômica, foram incorporadas no contexto de análise a partir dos estudos de David Birch (1979), que revelaram que a maior parte dos empregos gerados na economia americana, durante a década de 1970, foram gerados por novas e pequenas empresas (Acs; 2006; Verga; Silva; 2014). Para Álvarez, Urbano e Amorós (2014), foi a partir da necessidade de países e regiões em desenvolverem estratégias de crescimento endógeno que despertou um crescente interesse pelo empreendedorismo por parte de grupos de pesquisa e governos. Pecqueur (2011) cita o paradoxo manifestado hoje por tendências opostas que relacionam espaço e produção: de um lado as grandes empresas deslocam-se globalmente objetivando redução de custos e ganhos em escala, o que revela um movimento de homogeneização das práticas empresariais ao redor do globo por meio da uniformização de processos produtivos; do outro emerge o relevante papel desempenhado pelos atores locais (empresas, municípios, sindicatos, universidades) na busca pelo fortalecimento das relações em rede, visando a preservação de seus territórios.

O capital humano e a inovação passam a ser considerados fatores essenciais e determinantes para o crescimento (Barros; Pereira, 2008). Para Acs, Audrescht e Strom (2009) a relevância que a atividade empreendedora passa a receber na teoria do crescimento endógeno está relacionada as contribuições proporcionadas pelos empreendedores no transbordamento e comercialização de conhecimento e da concepção e descarte de ideias que podem vir a ser obtidas por empreendedores. Os autores ainda destacam o papel das relações econômicas e sociais desenvolvidas por e entre os atores locais e dos vínculos estabelecidos através de suas redes e propõem que o crescimento regional é o resultado das interações do meio e das informações e ideias trocadas entre os próprios atores locais (LEE, TEE e KIM, 2009; JULIEN, 2010).

Boisier (2001) e Julien (2010) afirmam que a concepção do desenvolvimento regional, como um fenômeno complexo e multidimensional geograficamente

localizado, leva a necessidade de analisá-lo a partir de uma ótica complexa e interdisciplinar. O desenvolvimento endógeno ocorre a partir da articulação de atores locais que proporcionam, através da coletividade, o desenvolvimento do território em que habitam/trabalham (BOISIER, 2001). Veiga (2002) ressalta, no entanto, que apesar do caráter endógeno conceber grande relevância, as influências exógenas não podem de modo algum serem totalmente descartadas, pois isso poderia limitar as análises a somente uma parte do todo.

Dois trabalhos desenvolvidos por Sorenson (2005; 2018) demonstram a existência do “enraizamento” da atividade empreendedora por meio de evidências empíricas. Para o autor os empreendedores tendem a abrir suas empresas no local onde vivem, sendo influenciados pelos laços já estabelecidos e pelas relações de confiança já bem sedimentadas. Segundo Sorenson (2018), as aglomerações territoriais de empresas não seriam apenas o resultado da busca dos empreendedores pelos benefícios proporcionados pelas externalidades marshallianas, mas também influenciadas pelas conexões sociais próximas, que são capazes de proporcionar mais segurança ao próprio empreendedor, pelo simples fato de ele estar em um contexto já conhecido, o que facilitaria a obtenção de recursos fundamentais para o início do negócio.

Pfeilstetter (2013) e Metaxas e Karagiannis (2016) afirmam que qualquer modelo de desenvolvimento pautado no empreendedorismo deve favorecer características locais, tendo que ser adaptados à identidade construída em cada região. Friedman e Desivilya (2010) ressaltam que a participação ativa dos atores locais é essencial para que modelos de incentivos ao empreendedorismo e ao desenvolvimento adequados sejam concebidos. Para Dana, Gurau e Lasch (2014), os atores locais, consensualmente, podem ainda optar por restringir a atividade empreendedora dentro de seus territórios por privilegiarem sua função residencial em prol da produtiva. Ateljevic (2009) ressalta que a inserção de novos atores nas regiões, vindos através da imigração, podem contribuir com mudanças nos valores e crenças locais e impulsionar a criação de empreendimentos que contribuam para o desenvolvimento.

A inserção de novos atores dentro do contexto regional dependerá da abertura dada pelos atores locais, que podem manifestar resistência ou recusar a inserção de novas ideias, criando barreiras para criação de novos negócios, seja por empreendedores locais ou estrangeiros a região (WANG e TAN, 2018). A presença de uma cultura empreendedora, considerada como um conjunto de valores e normas empreendedoras (propensão ao risco, abertura a novas ideias, proatividade e independência) compartilhado entre os habitantes de determinada região desempenha um papel fundamental para a difusão do empreendedorismo entre a população (STUETZER *et al.*, 2017).

Para Kim *et al.* (2012), o estímulo à atividade empreendedora regional depende do ecossistema regional vigente, sendo ainda dependente das interações estabelecidas entre os componentes da chamada tríplice hélice, que estabelece a relação entre universidades, poder público e iniciativa privada como fundamentais a proposição do desenvolvimento. Para os autores, as regiões com níveis altos de empreendedorismo podem ser estimuladas de forma direta, com a injeção de capital de risco e melhora na qualidade de vida, podendo ser empregado, inclusive por meio das atividades de P&D das universidades, enquanto as regiões que apresentam níveis mais baixos de empreendedorismo necessitam de uma atenção maior, exigindo dos agentes locais a construção de um habitat estável.

O grande desafio, relatado por Gineite e Vilcina (2011) consiste em como tornar as economias regionais subdesenvolvidas mais atrativas a investimentos locais e externos, dado que as regiões mais prósperas atraem grande parte dos investimentos, pois proporcionam melhores oportunidades (ATELJEVIC, 2009). Limitações estruturais, relacionadas ao baixo índice de desenvolvimento de atividades de pesquisa, interação entre empresas e a pouca diversidade das atividades produtivas, podem ser fatores que levam uma região à estagnação, impedindo seu desenvolvimento (BREKKE, 2015). Illeris (1993) e Do Amaral (1996) afirmam que o governo central possui papel fundamental na redução das desigualdades regionais, ao prover recursos às regiões menos abastadas de recursos. Acs, Audretsch, Braunerhjelm e Carlsson (2012), expõem que, no entanto, os investimentos na criação e transferência do conhecimento podem ainda não

apresentar resultados imediatos, dependendo de mecanismos, como a ação empreendedora, para alcançar os resultados esperados.

Para Acs *et al.* (2015), nas últimas duas décadas a ênfase na teoria do desenvolvimento regional passou de um foco em fatores exógenos (externos ao território) para a crescente análise de fatores endógenos, no momento em que pesquisadores e formuladores de políticas públicas passaram a reconhecer a importância das dinâmicas institucionais dentro do contexto do desenvolvimento regional. Isto pode ser justificado também pela ascensão da Sociologia Econômica, que, baseada no Novo Institucionalismo, emerge no campo econômico como forma de evidenciar o papel das instituições em meio ao processo de mudança socioeconômica localizada (Fligstein e DAUTER, 2012). Especialmente a partir da década de 1990, os esforços na direção de buscar legitimação do desenvolvimento econômico que não incluem a consideração das dimensões sociais e culturais fracassou (MILANI, 2004). Nesse sentido torna-se fundamental a compreensão do papel desempenhado pelas instituições dentro do contexto do empreendedorismo.

2.3. INSTITUIÇÕES E EMPREENDEDORISMO

Para North (1990, 2006) e Hwang e Powell (2005), as instituições podem ser consideradas crenças e valores compartilhados em modelos cognitivos que estabelecem como as coisas devem ser feitas no meio social. Micelotta, Lounsbury e Greenwood (2017, p. 02) definem ainda um arranjo institucional como “as construções socioculturais que prescrevem comportamentos organizacionais apropriados e que moldam e reforçam padrões de interesses e privilégios. As instituições descrevem como práticas e regras sociais estão difundidas em cada sociedade (MANOLOVA, EUNNI e GYOSHEV, 2007).

As instituições podem ainda ser caracterizadas em dois grupos: formais, que são regras e normas legalmente estabelecidas (através de leis, normas legais e decretos) responsáveis por regular comportamentos sociais ou; informais, que incluem normas de conduta não registradas, advindas de tradições sociais e culturais, que se estabelecem a partir dos vínculos históricos constituídos em determinado contexto (NORTH, 1990; WILLIAMS e VORLEY, 2014). As instituições

formais podem incluir contratos, formas de governo ou então constituições (NORTH, 1990; 1991; KAUFMANN, HOOGHIEMSTRA e FEEY, 2018), enquanto as instituições informais incluem normas de comportamento transmitidas ao passar do tempo, dentre as quais são incluídas tradições, costumes, crenças e valores (NORTH, 1991; KAUFMANN, HOOGHIEMSTRA e FEEY, 2018)

As instituições informais por estarem relacionadas as forças culturais e históricas locais, construídas no decorrer do tempo (LI e XIE, 2019; NORTH, 1990), são mais duradouras e mudam com menor intensidade do que as instituições formais (WELTER e SMALLBONE, 2010). As instituições formais, como ao exemplo das estruturas governamentais, devido as suas características normativas e legalmente sancionadas não demandam muito tempo para serem alteradas.

Segundo Li e Xie (2019) o fato dos atores imersos em um meio terem ou não acesso aos recursos disponíveis na estrutura social deve-se principalmente ao modo como as instituições formais e informais estão constituídas nas estruturas sociais. Para Li e Xie (2019) ambas as instituições (formais e informais), ao contrário do que a literatura ocidental prega, principalmente nos estudos influenciados pelos trabalhos de North (1990; 2005), são capazes de se complementar, fornecendo recursos distintos à atividade empreendedora. Enquanto as instituições informais permitem a troca de conhecimento tácito e confiança personalizada entre os atores, as instituições formais são capazes de fornecer segurança à atividade empreendedora, garantindo proteção à propriedade intelectual, e acesso a recursos financeiros por meio de mecanismos previstos em lei, além de proporcionar apoio legal impedindo relações concorrenciais desleais (WILLIAMS e VORLEY, 2014).

O Novo Institucionalismo Econômico opõe-se ao antigo quanto a concepção do papel das instituições, dentro da economia. Para Granovetter (1992), um dos autores mais representativos dessa corrente de pensamento, as instituições, ao contrário do que pregava o antigo institucionalismo, não são utilitárias, emergindo simplesmente para correção de necessidades relacionadas a eficiência operacional, mas sim criadas como resultado dos contatos criados e desenvolvidos pelos atores imersos em uma estrutura social por meio de suas inter-relações. As instituições para Granovetter, nesse sentido, estão condicionadas a própria estrutura das

relações sociais, o que faz com que o desempenho econômico e social de espaços sociais (países, regiões), mesmo quando adotam políticas econômicas idênticas, acabe sendo distinto. Fatores como a própria confiança não são estabelecidos por meio de matérias jurídicas, mas sim pelas relações interpessoais e Inter organizacionais presentes no meio (RAULD-MATTEDI, 2005).

Granovetter (1992, p. 4), ainda, retoma três principais pressupostos da sociologia clássica de forma a considera-los as bases fundamentais da Nova Sociologia Econômica:

“1) a perseguição de objetivos econômicos é normalmente acompanhada por objetivos não econômicos, tais como sociabilidade, aprovação, status e poder; 2) a ação econômica (como a ação) está socialmente situada e não pode ser explicada por motivações individuais solitárias: ela está imersa em redes de relacionamentos pessoais que estão em movimento ao invés de realizada por atores atomizados [...] 3) instituições econômicas (como todas as instituições) não surgem automaticamente inevitavelmente por circunstâncias externas, mas são ‘socialmente construídas’” [...].

North (1990, 1991) utiliza o conceito de *path dependence* como referência a matriz institucional presente em um meio social em que uma interdependência de relações dispostas em rede é capaz de influenciar o contexto político-econômico existente no meio, promovendo incentivos e solidificando instituições que serão capazes de permanecer vigentes por muito tempo, independentemente das sanções legais e/ou dos modelos políticos organizados. Para o autor esse processo é visto como incremental e evolucionário.

Mahoney (2000) considera o conceito de *path dependence* importante, no sentido de permitir a abertura de caminhos dentro da área da pesquisa econômica. Entretanto, o autor recomenda cuidado com a aplicação do termo, sendo importante a retomada de eventos históricos na compreensão de como eles podem ser resultado das contingências históricas presentes no meio. Para Rixen e Viola (2014), o termo endogeneidade, que faz referência a um circuito fechado e as dinâmicas presentes em seu interior, é importante nas explanações sobre o próprio conceito de *path dependence*, pois o que faz com que a “história importe” não é uma simples relação causal, mas sim a ocorrência de efeitos de causa e efeito dentro de uma

estrutura fechada. Nesse sentido, o auto reforço seria fundamental à continuidade das instituições presentes.

Para North (1990), o desenvolvimento pleno de uma estrutura social dependeria de um regime gradual de transição das instituições informais (que segundo ele são ineficientes no estímulo a atividade empreendedora) para as formais, capazes de melhor regular as atividades econômicas e fornecer segurança aos investimentos. Não há possibilidade, no entanto, de determinar fórmulas funcionais para realização desta transição, pois cada contexto possui instituições distintas que carregam especificidades (NEWLAND e TANAKA, 2010).

Em estudo quantitativo realizado com dados de 43 países, Aparicio (2015), demonstra que fatores institucionais informais, como corrupção e confiança podem interferir positivamente ou negativamente como estímulos ou barreiras ao empreendedorismo local, sendo mais relevantes do que fatores formais, relacionados as políticas, ao cenário econômico e a disponibilidade de crédito, na promoção da atividade empreendedora.

Granovetter (1985, 1990) propõem o termo *embeddedness* como referência a imbricação social que os atores estão submetidos a participarem de estruturas relacionais, distinguindo-a em ainda em dois tipos, a relacional e a estrutural. Enquanto a imbricação relacional indica as forças condicionantes sobre o sujeito advindas de seus laços mais próximos, formados por amigos e família, por exemplo, a imbricação estrutural refere-se as relações estabelecidas com pessoas mais afastadas, que ele possui acesso devido aos laços próximos, que o ligam a contatos externos aos grupos dos quais participa (GRANOVETTER, 1990; RAUD-MATTEDI, 2005). Para Raud-Mattedi (2005), essa se constitui a base da tese de Granovetter a respeito de que a ação dos atores está condicionada a participação dos mesmos em redes de relacionamentos, expondo neste caso que o mercado não é consiste na disputa das forças de oferta e demanda, mas sim das relações desenvolvidas entre grupos e indivíduos.

É possível ressaltar que, mesmo imbricados em meio as suas redes de relacionamento, os empreendedores são capazes de modificar as instituições

estabelecidas por meio da realização de ações sociais que ao mobilizar novas informações, ideias e conhecimento podem ser capazes de reforçar ou refutar crenças e normas vigentes no meio, cabendo ao ator a possibilidade de administrar os recursos institucionais, aproveitando aquilo que consideram essencial para seus negócios (QURESHI, KISTRUCK e BHATT, 2016). Rixen e Viola (2014) afirmam que o conceito de dependência de trajetória implica na visão do próprio North a perspectiva de mudanças, mas, ao invés de ocorrerem radicalmente e repentinamente, as mudanças contextuais são incrementais e limitadas pelas próprias instituições vigentes.

Para Pfeilstetter (2013), a emergência de conflitos na estrutura social é responsável por proporcionar mudanças nas instituições vigentes. O autor reforça que instituições inovadoras, que não fazem parte da dinâmica local, podem ser trazidas por imigrantes ou moradores da região que retornam após um período ausentes, criadas a partir da experiência em outros contextos. Ateljevic (2009) exemplifica isto com o exemplo da comunidade Neozelandesa de Wairarapa, aonde o declínio do setor agrícola motivou a população local a investir em atividades relacionadas ao turismo a partir de estímulos trazidos por forasteiros, que trouxeram ideias novas de negócios. Para Rixen e Viola (2014) ressalta a importância de atentar à influência da estrutura exógena como fator determinante a constituição do ambiente institucional.

A atividade empreendedora, apesar de também depender da própria estrutura vigente para obtenção de recursos, é capaz de modifica-la (BREKKE, 2015). Os empreendedores, enquanto atores imersos na estrutura social são capazes analisar o meio em que estão imersos, construindo visões alternativas que permitem mudar seus cursos de ação social (HALL e TAYLOR, 1996; SUDDABY, BRUTON e SI, 2015). Eles devem ser analisados como agentes ativos que trabalham com o objetivo de mudar os arranjos institucionais vigentes (NAUDÉ, 2010).

Para Acs, Desai e Hessels (2008), as dinâmicas na atividade empreendedora podem variar em acordo com o contexto institucional presente em cada região. Os autores concluem, a partir de análise realizada a nível nacional com 54 países, que existem interdependências entre as percepções dos empreendedores

sobre as oportunidades e a configuração do ambiente institucional, que pode facilitar ou então desestimular a atividade empreendedora.

Manolova, Eunni e Gyoshev (2007), ao avaliar o impacto das políticas públicas voltadas ao fomento do empreendedorismo em três países distintos (Bulgária, Letónia e Hungria) concluem que os ambientes institucionais gerais nos três países não se apresentavam favoráveis ao desenvolvimento da atividade empreendedora. Pinho e Thompson (2016), demonstram que as normas sociais e culturais presentes em Portugal e Angola afetam diretamente a educação e a formação em empreendedorismo da população

Segundo Acs, Åstebro, Audretsch e Robinson (2016), em locais onde as instituições formais são fortes o conhecimento é capaz de fluir de modo mais adequado, gerando assim oportunidades empreendedoras. Para Manolova, Eunni e Gyoshev (2007) e Li e Xie (2019), as instituições informais podem ainda ser capazes de corrigir ineficiências manifestadas pelas instituições formais, preenchendo vazios através da constituição de laços informais de mercado, podendo até mesmo serem reforçadas por falhas estruturais nas instituições formais, perdurando por mais tempo. Williams e Vorley (2014) identificam, entretanto, que as assimetrias ocorridas entre instituições formais e informais (que por estarem arraigadas à cultura existente no meio mudam mais lentamente) podem ser prejudiciais ao empreendedorismo se estabelecerem crenças avessas à atividade empreendedora.

O empreendedorismo, dentro desta seara passa a ser relacionado com a aprendizagem coletiva, compreendida como a difusão de conhecimentos comuns e de procedimentos que envolve diversos atores e instituições presentes no meio, facilitando práticas cooperativas e trocas informacionais (JOHANSSON, 2009; BOISIER, 2016). Isto abre, abre precedentes para a inclusão de conceitos sociológicos fundamentais nos estudos relacionados com a área, dentre os quais podem ser destacadas as redes sociais (JOHANSSON, 2009; JOHANNISSON e DAHLSTRAND, 2009). Para Granovetter (1992), as próprias redes podem ser consideradas como instituições congeladas que funcionam como canais nos quais os indivíduos se relacionam.

2.4. REDES SOCIAIS

Para Vilela e Pinto (2009, p. 1.072), “uma rede é constituída de um conjunto de unidades sociais que mantém relações entre si ou indiretamente, por meio de cadeias de tamanho e estruturas variáveis”. Julien (2010) e Johannisson (2000) definem as redes como ligações interpessoais interconectadas de maneiras múltiplas, que podem chegar a dinamizar cooperação entre os indivíduos conectados a partir da troca de informações.

As redes sociais são o resultado de construções históricas e identitárias de indivíduos e grupos presentes no meio, influenciadas pelas instituições subjacentes (BRANDÃO, BALDI e ALBAN, 2014). A estrutura social na qual os atores estão imersos influencia todas as relações desenvolvidas no meio, o que inclui os vínculos estabelecidos (NORTH, 2006; VASCONCELOS VALE *et al.*, 2008). As redes permitem aos atores a navegação social, facilitando o acesso as instituições presentes no meio, sejam formais ou informais (WILLIAMS e VORLEY, 2014).

Para Julien (2010, p. 217), “as redes constituem a estrutura de comunicação e aprendizado que a região oferece aos atores sob a forma de lugares de troca informacional, tanto físicos como virtuais...”. Elas são um importante meio para o acesso a recursos disponíveis no meio social, sendo capazes de contribuir também para a criação, crescimento e sucesso de novos negócios e empreendimentos (FANG, CHI, CHEN e BARON, 2014).

Para Qureshi, Kistruck e Bhatt (2016) a pesquisa sobre redes sociais emergiu na área acadêmica pela insatisfação de alguns pesquisadores com afirmações que determinavam que as decisões dos indivíduos eram constituídas isoladamente, sem levar em consideração os vínculos sociais. Raud Mattedi (2009) e Johannisson e Mønsted (1997) afirmam que o grande responsável por disseminar o conceito de rede dentro da teoria econômica foi Granovetter, cujo intuito era adicionar à Ciência Econômica uma visão sociológica.

Granovetter (1985) afirma que os indivíduos não praticam suas ações de modo autônomo, pois elas estão imersas dentro das estruturas concretas constituídas pelos laços sociais estabelecidos pelos indivíduos, os quais o autor

denomina redes. Dentro da perspectiva sociológica proposta pelo seu trabalho, Granovetter (1985) afirma que os atores não possuem a liberdade que prega a economia neoclássica, estando condicionados a agir de modo orientado às relações que desenvolvem no meio social. Desta forma, as interações de base para a constituição das redes seriam constituídas por indivíduos análogos, que compartilham entre si crenças e valores em comum, fazendo-os com que permaneçam conectados por instituições presentes no meio (MARTELETO e SILVA; 2004).

O foco da análise de redes sociais se concentra em compreender a existência e os tipos de conexão estabelecidas entre atores em um meio social (HAYTER, 2013). Para Borgatti, Mehra, Brass e Labianca (2009), uma das principais críticas a abordagem de redes fundamenta-se no fato de que para os cientistas sociais há uma preocupação excessiva na identificação dos atores que participam das redes. Os autores afirmam que as interações deveriam receber mais atenção, dado que o foco das ciências sociais está direcionado à compreensão das relações estabelecidas entre os indivíduos e não à caracterização dos indivíduos presentes no meio.

No final da década de 1980 o debate sobre as redes ganhou relevância dentro da área de empreendedorismo, influenciando pesquisadores a questionar a visão isolada que assumia o empreendedor no processo social, passando a estudá-lo a partir de uma perspectiva mais abrangente, que valorizava os seus vínculos sociais estabelecidos (HOANG e ANTONCIC, 2003). Para Johannisson e Mønsted (1997), ao considerar a crescente aplicação da metáfora de redes para compreensão de fenômenos econômicos, os cientistas estenderam a pesquisa para a área de empreendedorismo, estudando as relações sociais além da mera racionalidade econômica, o que a fez emergir como um constructo essencial dentro da área (SMITH e LOHRKE, 2008).

A teoria de redes concebe o processo de empreendedorismo como o agrupamento de recursos escassos, obtidos através das redes de relacionamentos, que permitem a aquisição de informações e de conhecimento com o objetivo de identificar ou criar oportunidades empreendedoras (DUCCI e TEIXEIRA, 2011).

Para Vasconcelos *et al.* (2008), apesar da abordagem do empreendedor como gestor de redes não ser recente, tendo sido concebida por Harvey Leibstein durante a década de 1960 e aperfeiçoada por Granovetter no decorrer das décadas de 1980 e 1990, ela foi muito pouco explorada empiricamente, o que abre possibilidades para a realização de pesquisas na área.

Dentro da pesquisa desenvolvida na área de empreendedorismo, há pouca distinção no que se refere a redes de indivíduos e de empresas, demonstrando que tratam de estruturas semelhantes (HOANG e ANTONCIC, 2003; JOHANNISSON e DAHLSTRAND, 2009). Johannisson (2017) e Ardichvili, Cardozo e Ray (2003) afirmam que o fato se dá devido a convergência das redes pessoais fundadas pelo empreendedor com as de sua empresa, o que denota, no caso, que um empreendimento tem origem nas relações estabelecidas pelo ator, podendo ser até mesmo tratado como uma extensão do próprio rol de relações estabelecidas. Para o autor, ainda, a criação de um empreendimento emerge dos contatos pessoais do empreendedor, permitindo a ele a redução de incertezas e acúmulo da confiança necessária para aventurar-se. Os relacionamentos pessoais são capazes de influenciar o processo de tomada de decisões empreendedoras, indicando caminhos diversos a serem seguidos (ZELLWEGER, CHRISMAN, CHUA e STEIER, 2019).

Para Ducci e Teixeira (2011), por intermédio de suas redes sociais, os empreendedores podem ter acesso a uma diversidade de recursos, que são fundamentais para que a empresa mantenha sua competitividade. Para Hoang e Antoncic (2003, p. 169) “um dos principais benefícios das redes para o processo empreendedor é o acesso que fornecem à informação e aconselhamento”. Os empreendedores podem adquirir diretamente conhecimento explícito e tácito das próprias redes (HAYTER, 2013; JULIEN, 2010), além de recursos financeiros e até mesmo indicações de fornecedores, clientes e funcionários (DUCCI e TEIXEIRA, 2011).

Para Johansson (2009), as redes, além de fornecerem recursos, auxiliam na construção da identidade empreendedora. Para Fischer e Nijkamp (2009), as redes também desempenham um papel fundamental na promoção do empreendedorismo, ao permitirem a circulação de ideias e proporcionarem a possibilidade de realização

de novas combinações de produtos e serviços. Autio *et al.* (2014) afirmam que a ação de empreendedores já estabelecidos é capaz de proporcionar ciclos de *feedback* positivo que podem encorajar novos atores à atividade empreendedora.

Johannisson (2017) estabelece às redes funções genéricas que influenciam empreendedores e suas organizações. A primeira delas é o compromisso amplificado, que fornece a autoconfiança suficiente ao empreendedor para enfrentar novos desafios, ao mesmo tempo que permite à empresa a manutenção de sua fidedignidade aos objetos definidos. A segunda são os recursos, variados e flexíveis que permitem a redução nos custos de aprendizagem, a partir do refino das competências já existentes na empresa e o fornecimento de outras complementares. A terceira é proporcionar uma visão reorientada, que permite a adaptação das estratégias empresariais em contextos de mudanças. Para Neumayer, Santos, Caetano e Kalbfleisch (2018), atores que já empreenderam no passado são mais propensos a ter acesso a recursos melhores do que aqueles que não, pois as conexões já estabelecidas são capazes de criar atalhos sociais.

As redes sociais podem ser categorizadas segundo a frequência de contatos estabelecida entre seus elos (atores). Para Granovetter (1977; 1992) e Marteleto e Silva (2004), as redes de sinais fortes, são caracterizadas pela constituição de relacionamentos frequentes, que também envolvem os contatos pessoais (emocionais), permitem que o empreendedor acesse informações potenciais, reforçando crenças e valores já existentes. As redes de sinais fortes adquirem maior importância na fase inicial do negócio, ao reduzirem incertezas e providenciarem os recursos necessários para alavancagem. As redes de sinais fracos, compostas por atores contatados com menor frequência pelos empreendedores (com laços mais afastados) cujo dispêndio de tempo é reduzido, são caracterizadas pela emissão de sinais fracos, são capazes de ampliar as redes existentes, proporcionando acesso à novas ideias, gerando melhores oportunidades no desenvolvimento de projetos inovadores (JULIEN e LACHANCE, 2001; JULIEN, 2010). Granovetter (1977), explana que são as redes fracas as principais propulsoras da expansão das redes sociais, pois ao contrário das redes fortes que revelam sobreposições, são capazes de “conectar grupos que não têm ligação entre si” (MARTELETO e SILVA, 2004, p. 43). Para Williams e Vorley (2014), os laços fracos, advindos dos contatos

secundários podem beneficiar os empreendedores ao proverem informações exclusiva e proporcionarem adequados meios para o alcance da eficácia de mercado. Hoang e Antoncic (2003) reforçam que dadas características, das redes de sinais fortes e fracos, são benéficas ao desenvolvimento da atividade empreendedora, recomendando sua mútua utilização.

Para Granovetter (1992), as redes fortes apesar de serem fundamentais para a criação de empresas, principalmente em economias emergentes, onde os laços pessoais consistem-se em importantes elos para o acesso a recursos, elas podem ocasionar efeitos de *lock in* (fechamento), limitando seus participantes a um circuito de relações restritivas. Para Burt (2019) as redes de relacionamento fechadas são uma desvantagem aos empreendedores, por restringirem a capacidade informacional a um número restrito de contatos.

Para Birley (1985), as redes sociais ainda podem ser classificadas segundo ainda os tipos de contatos estabelecidos entre os empreendedores: 1) as redes formais que, como o termo sugere, relacionam-se com os contatos estabelecidos pelo empreendedor com atores e instituições relacionadas às interações econômicas estabelecida. As interações realizadas através delas não permitem que se diagnostiquem quais são as necessidades do empresário, mas permitem que soluções para demandas pontuais sejam obtidas; 2) as redes informais, caracterizadas pelos contatos familiares, de amizade e de coleguismo, não são capazes de disponibilizar informações mercadológicas precisas, mas, em contrapartida, são capazes de aconselhar o empreendedor pelo conhecimento íntimo dos problemas gerados.

Apesar do importante papel desempenhado pelas redes formais, que permitem acesso a recursos econômicos, as redes informais também são fundamentais para o desenvolvimento de novos negócios. Birley (1985), demonstrou que no condado de St. Joseph County, localizado no estado de Indiana, as redes de relacionamentos informais, compostas por amigos, familiares e colegas foram as principais fontes de auxílio para o desenvolvimento dos negócios locais do que as redes formais, que se demonstravam ineficientes. Para Anderson, Jack, e Drakopoulou Dodd (2005), os familiares, mesmo quando não participam dos

negócios, podem ser considerados um ativo muito importante para o desenvolvimento de uma empresa, dada a possibilidade de proverem os recursos de base (capital, informações, entre outros) necessários rapidamente e de maneira flexível. Para Birley (1985), uma rede eficiente é aquela que provê as informações necessárias para que o empreendedor diagnostique de modo correto suas necessidades. Para o autor isso exige que cada um dos nós (atores, organizações ou instituições) conheça exatamente qual papel cabe a si e aos outros, o que otimizaria os resultados esperados através das partes em uma única estrutura. A classificação de redes formais e informais estabelecida por Birley está diretamente ligada ao conceito de instituições formais e informais. Li e Xie (2019) concebem as redes como estruturas de acesso às instituições presentes no contexto.

Para Ducci e Teixeira (2011) e Zellweger *et al.* (2019), os relacionamentos pessoais são capazes de influenciar o modo com que negócios são geridos, modificando o processo de tomada de decisões dentro da organização, fornecendo informações que permitem a identificação de oportunidades (ARDICHVILI, CARDOZO e RAY, 2003). As redes informais, caracterizadas pelas conexões pessoais, são capazes de facilitar o acesso a recursos em ambientes burocráticos, encurtando caminhos à obtenção de apoio organizacional, inclusive facilitando o contato com instituições públicas (LI e XIE, 2019; SHIROKOVA e MCDUGALL-COVIN, 2012).

Trabalhos recentes relacionam as redes informais e as instituições informais, tratando-as como sinônimos, identificando-as ainda como fundamentais para a obtenção de recursos empreendedores, principalmente em países emergentes, que ainda não solidificaram sua estrutura institucional formal (JIE WU e STEVEN SI, 2018; LI e XIE, 2019). Williams e Vorney (2014) demonstram que na Rússia pós-soviética os empreendedores recorrem predominantemente aos laços que os ligam às instituições informais, e que facilitam assim o acesso às instituições formais presentes no meio

Os efeitos do uso das redes, apesar de predominantemente receberem abordagens positivas, podem ser no entanto dúbios: da mesma forma em que facilitam sinapses sociais, as redes também podem também desestimulá-las ao

restringir o acesso à informação por parte de atores ou grupos, limitando os efeitos na transmissão de informação e conhecimento (FISCHER e NIJKAMP, 2009; HAYTER, 2013).

As redes sociais, ao mesmo tempo que dificultam a introdução de oportunistas no meio, são capazes também de restringir o acesso de novos grupos ou indivíduos dentro de uma comunidade, permitindo até mesmo a emergência de grupos autoritários ou ainda facilitando o desenvolvimento de sistemas corruptos (MARTELETO e SILVA; 2004). Wang e Tan (2018) sugerem que as mesmas redes que facilitam o processo podem vir a se fechar em coalizões, o que fará com que apenas atores inseridos no grupo beneficiem-se, demonstrando também a existência de limites quanto a expansão estrutural das mesmas. Os limites podem restringir o alcance das redes estabelecidas por atores locais que não participam dos grupos com maior poder, levando-os a limitar suas redes a uma diversidade menor de contatos já estabelecidos, enquanto a coalizão dominante, que possui acesso a uma diversidade maior de elos, é capaz de se mobilizar uma variedade maior de recursos (JÁVOR e JANCSICS, 2013).

Van Dyke e Amos (2017), ressaltam que as coalizões podem ser também benéficas, ao permitir a mobilização dos atores locais em prol de ações coordenadas que visem alcançar objetivos, aumentando ainda as possibilidades de sucesso quando diferentes grupos, como órgãos públicos, universidades e associações unificam seus esforços. Como exemplo, Wang e Tan (2018) identificaram um impacto positivo e curvilíneo das associações empresariais da indústria de equipamentos de telecomunicações do Canadá na criação de novos negócios. Os autores afirmam que as organizações de ação coletiva podem tanto ser facilitadoras do desenvolvimento de redes, estimulando a criação de novos negócios quanto podem funcionar como coalizões, que defendem os interesses de seus participantes e que podem vir a criar barreiras que desestimulariam a atividade empreendedora.

Um conceito central que proporciona o entendimento dos motivos pelos quais são realizadas mobilizações sociais (e conseqüentemente são constituídas as redes e coalizões), é o da ação coletiva. Para Olson (2008) a ação coletiva é resultado da unificação de diversos indivíduos que enxergam na formação de um grupo a

possibilidade de atender melhor seus interesses individuais através de uma associação. O autor exemplifica a situação citando o exemplo hipotético da organização industrial através de uma associação, cujo objetivo é conseguir, junto ao governo, subsídios para o segmento. Como um fenômeno social, ela incorpora interações e situações que culminam ou se originam nas interdependências desenvolvidas por atores sociais e intermediadas por seus laços estabelecidos (Olson, 2008).

Wang e Tan (2018) afirmam que as organizações de ação coletiva, dentre as quais são incluídas associações empresariais, desempenham um papel fundamental para alocação de recursos eficientes nos setores em que atuam, distribuindo-os para novos empreendimentos constituídos. Para que essas organizações sejam eficazes, no entanto, é preciso que haja comprometimento dos atores envolvidos por meio da participação ativa nas ações movidas (GRAM, DARUWALLA e OSRIN, 2018).

Com o passar do tempo, as organizações de ação coletiva podem passar a prejudicar novos entrantes no mercado, o que demonstra a existência de limites presentes na extensão de uma rede social coesa (WANG e TAN, 2018). Wang e Tan (2018) estabelecem três motivos principais para que isto aconteça: primeiro, quanto mais as organizações de ação coletiva crescem em número, mais os atores e as estruturas estarão conectadas, o que poderá ocasionar uma rede cada vez mais fechada e pouco flexível; segundo, aqueles que ocupam posições centrais nas redes sociais possuem maior acesso aos recursos disponíveis, o que contribui para geração de desequilíbrios de poder entre os membros e não-membros; terceiro, formalidade demais pode gerar um número excessivo de normas e regras que dificultam a inserção de recém-chegados a falta de legitimidade que possuem perante o “ambiente de clube” criado. Estes podem ser considerados alguns dos efeitos perversos possíveis gerados pela ação social (DE ARAÚJO, 2006). Wang e Tan (2018) sugerem que estudos futuros possam analisar como as organizações de ações coletivas, presentes em aglomerados se mostram capazes de atrair ou repelir novos entrantes na atividade.

Belso-Martínez, Expósito-Lang e Tomás-Miquel (2016) afirmam que a proximidade geográfica e o vínculo estabelecido por redes não são condições únicas

para a constituição de relacionamentos Inter organizacionais e desenvolvimento de práticas colaborativas. Para Giuliani (2013), é necessário que haja coesão entre os atores participantes de uma rede, caracterizada pela reciprocidade dos atos de aconselhamento e compartilhamento de informações. O autor afirma que comportamentos oportunistas são raros no interior de estruturas sociais coesas por gerarem rupturas nas relações existentes, desencorajando até mesmo a constituição de novos relacionamentos. O conteúdo presente nas relações, denominado capital social, é um ativo fundamental que proporciona o aprofundamento relacional dos grupos, gerando um sentimento de pertencimento aos seus membros (DUCCI e TEIXEIRA, 2010).

2.5. CAPITAL SOCIAL

Marteleto e Silva (2004, p.44) definem o capital social “como as normas, valores, instituições e relacionamentos compartilhados que permitem a cooperação dentro ou entre os diferentes grupos sociais”, sendo totalmente dependente das relações estabelecidas por pelo menos dois indivíduos. Para Lin (2008), ainda, o capital social pode ser pensado como os recursos inclusos em redes sociais que podem ser intercambiados entre atores, permitindo a geração de valor aos atores que o recebem. Para Lee, Arnason, Nightlingale e Shucksmith (2005, p. 270), o capital social é “formado por repetidas interações sociais entre indivíduos e grupos que, segundo se diz, desenvolvem confiança, normas sociais e força cooperativa”, como resultado da construção de laços sociais fortes. Julien (2010, p. 176) afirma que, como o capital financeiro, o capital social “demanda um retorno sobre o investimento”, onde as empresas que recebem benefícios do meio devem “reembolsá-lo” de forma equivalente.

Para Putnam (2000) e Liao e Welsch (2005), o capital social pode ser definido como sendo a soma dos recursos (potenciais e estabelecidos), disponibilizados e provenientes das relações em rede construídas por empreendedores. Coleman (1990) afirma que o capital social é inerente a própria estrutura relacional desenvolvida entre atores (redes sociais) e que não pode ser dissociado dela. Para Hayter (2013) enquanto a abordagem de redes direciona seu foco de análise a existência e tipos de conexão, a teoria do capital social, também oriunda da

sociologia, direciona sua atenção ao valor que tais relações possuem no contexto social.

As discussões sobre capital social ganharam notoriedade como pauta acadêmica e política principalmente durante a década de 1990 (LEE *et al.*, 2005), e sua difusão objetiva rebater o mito de que o próprio sistema social funciona através da combinação das ações individualistas realizadas por indivíduos que não possuem dependência (ABRAMOVAY, 2000; COLEMAN, 1990). Para Abramovay (2000), a incorporação do termo capital social nos diálogos sobre o desenvolvimento econômico reforça o destaque dado as condições institucionais necessárias para que ele ocorra.

Dentre as aplicações do capital social aos estudos na compreender os ganhos dos atores individuais (pessoas ou organizações) como participantes das relações de rede na criação de empresas de base tecnológica (BORGES, 2011; DOMINGUINHOS, PEREIRA e SILVEIRA, 2007), no desenvolvimento de distritos industriais (KOPUT e POWELL, 2000), na possibilidade de fechamento de contratos entre executivos de bancos (MIZRUCHI e STERNS, 2000), sua influência na sobrevivência de empresas nascentes (BERTOLAMI, ARTES, GONÇALVES, HASIMOTO e LAZZARINI, 2018) e na capacidade gerencial de organizações cooperativas (TANA, MESQUITA, CAIXETA, COSTA FILHO e CASTRO TEIXEIRA, 2017).

Liao e Welsch (2005) veem o capital social como um construto complexo, que não se caracteriza apenas pela existência de redes de relacionamento, englobando aspectos contextuais que facilitam a ação de indivíduos imersos em um território específico. A construção do capital social está estritamente relacionada aos fatores culturais, políticos e sociais compartilhados pelas redes, que são os canais pelos quais as informações e conhecimento circulam (MARTELETO e SILVA, 2004). Coleman (1990), afirma que a constituição do capital social permite que as organizações sociais alcancem seus objetivos com o dispêndio de custos menores. Para Putnam (2015), há a possibilidade de indivíduos e comunidades acumularem estoques de capital social e até mesmo sua ausência, demonstrando através de exemplos o quão dependente do contexto é o constructo.

O conceito de capital social foi popularizado por Pierre Bourdieu (1985), como uma forma análoga de considerá-lo um importante recurso de competitividade aos atores sociais, da mesma forma que são o capital humano e o financeiro. Para o autor, o capital social é concebido como a adição dos recursos originários de relacionamentos mútuos estabelecidos e institucionalizados relacionados aos indivíduos, sendo uma consequência das relações sociais.

Para Abramovay (2000), o capital social pode ser constituído como um recurso ou ativo que está sempre ao alcance de indivíduos que possuem acesso a determinadas estruturas sociais. Abramovay (2010) afirma que a noção de capital social como recurso competitivo permite ainda que grupos sociais presentes no meio se utilizam de instrumentos cognitivos para obtenção de práticas cooperativas de outros atores.

Para Da Cunha Recuero (2005), o capital social é um recurso de faceta dupla, sendo ao mesmo tempo coletivo e individual. Sua dimensão individual está ligada a possibilidade de que os recursos podem ser organizados e alocados por indivíduos para uma diversidade de usos, enquanto sua dimensão coletiva diz respeito a sua existência, dependente das redes sociais, sendo caracterizado como um recurso coletivo.

Ducci e Teixeira (2011) afirmam que apesar da crescente utilização do termo capital social na pesquisa relacionada ao empreendedorismo, não houve consenso quanto ao seu significado, sendo possível, porém, identificar dois elementos comuns dentro de sua concepção: níveis de confiança desenvolvidos entre membros de um mesmo grupo/local/nação e os vínculos relacionais constituídos por indivíduos e grupos, identificados pela frequência de contatos e coesão das redes a que participam.

Para Putnam (2000), o capital social, da mesma forma que outras formas de capital, é também produtivo, pois possibilita que propósitos sejam realizados com dispêndios menores de recursos para as partes envolvidas, como no caso de comunidades rurais em que seus membros compartilham equipamentos, permitindo dispêndios menores de capital financeiro. Putnam (2000) e Coleman (1988)

concordam que o desenvolvimento do capital social em meio às redes é extremamente dependente da confiança e das expectativas de reciprocidade. Os autores afirmam que os favores geram obrigações sociais entre os atores, que esperam no futuro serem recompensados quando for necessário. Quando a confiança é difundida no meio social, há uma maior disposição dos atores em colaborar, pois sabem que obterão no futuro retornos sociais proporcionais aqueles dispendidos. Light e Dana (2013), em análise da cidade de Old Harbor, localizada no Alaska, concluem que a formação do capital social é estritamente dependente do capital cultural presente no meio. A ausência de identificação cultural pode levar empreendedores a encontrarem dificuldades de desenvolver a confiança, principalmente com outros atores ligados por laços fracos.

Coleman (1990), em análises realizadas sobre as redes familiares de alunos de escolas públicas americanas, cita a importância das relações densas na criação de confiança. Quando há alto capital social nas relações entre atores, mecanismos como confiança, poder, influência e reputação acabam substituindo relações formais contratuais. Quando as redes sociais expandem, elas diminuem a identificação de seus integrantes, fazendo com que o capital social conseqüentemente diminua, porém, o aumento da heterogeneidade presente nas redes é visto por Burt (1992) como algo positivo, pois permite assim o acesso a recursos diversificados, fundamental ao empreendedorismo.

Putnam (2015) afirma a existência de dois tipos de capital social, atribuindo a ambas funções distintas. Segundo o autor, o primeiro, o capital social de ligação (*bonding social capital*), é responsável por reforçar ainda a ligação de pessoas que participam de um mesmo grupo que compartilha crenças e ideias similares. O segundo, denominado capital social de integração (*bridging social capital*) é responsável por conectar grupos distintos em torno de interesses mútuos, tidos como benéficos a ambos. Enquanto capital social de ligação é responsável por garantir coesão ao grupo o capital social de integração é direcionado a reconstruí-lo. Para Gedajolovic *et al.* (2013), o capital social de integração é capaz de proporcionar resultados melhores aos atores que buscam inovação, principalmente pela diversidade de conexões proporcionadas.

Para Liao e Welsch (2005) e Gedajlovic *et al.* (2013), o capital social pode ainda ser categorizado dentro de três dimensões: a primeira dimensão estrutural, que se refere às fontes de manifestação e origem do capital social, de onde são desenvolvidas as conexões entre os atores que se encontram interligados, estando estritamente ligado ao conceito de redes sociais, como a estrutura em que o recursos é intercambiado. Para os autores, a centralidade das redes permite aos atores que ocupam a posição maior acesso a recursos mais diversos, justamente por possibilitar o acesso a uma diversidade maior de contatos, o que facilita o reconhecimento de oportunidades de negócios. A segunda é a dimensão relacional, ligada a confiança, normas e identificação gerada entre as relações estabelecidas. A terceira, e última, é a dimensão cognitiva, que se refere as representações compartilhadas e as interpretações efetivadas entre os atores, ligada diretamente ao conceito de instituição (NORTH, 1990).

Para Gedajlovic *et al.* (2013), as três dimensões estão interconectadas, sendo que a partir do capital social estrutural emergem os capitais sociais relacional e cognitivo. Ao possuir menos vínculos, há uma baixa probabilidade de que os empreendedores possam desenvolver os capitais relacionais e cognitivo, pois desta forma não são capazes de participar relações de confiança presentes nas estruturas de laços e nem mesmo são capazes de compartilhar as crenças e valores presentes em grupos mais coesos. Contudo, mesmo compreendendo que o capital social é criado e desenvolvido entre as redes sociais, torna-se difícil mapear exatamente onde inicia uma estrutura relacional e onde termina, pois, qualquer nó presente no meio pode ser responsável por ligar uma quantidade considerável de atores e organizações (LIAO e WELSCH, 2005; GEDAJLOVIC *et al.*, 2013).

Audretsch e Keilbach (2004) identificam ainda um subconjunto do capital social, o qual determinam como capital empreendedor, afirmando que o que o caracteriza é o fato de gerar apenas efeitos positivos para o desenvolvimento da atividade empreendedora, sendo manifestado principalmente através da criação de novos empreendimentos. Para Julien (2010, p. 308) isso ocorre principalmente “porque a boa reputação dos empreendedores da região estimula as trocas, as cooperações e as transações em regime de confiança”, que permite a aceleração na constituição de recursos e a partilha de novas ideias. Mendonça e Grimpe (2016, p.

1442) afirmam que “o capital empreendedor é responsável por diversos fatores legais, institucionais e sociais, que criam as condições para o desenvolvimento da atividade empreendedora, incluindo a alta dotação com pessoas dispostas a arriscar e a explorar a comercialização de ideias começando uma nova empresa”. Para os fins estabelecidos no presente estudo, os conceitos de capital social e de capital social empreendedor serão considerados sinônimos.

Para Coleman (1990), o capital social pode ser valioso ou prejudicial as relações sociais, dependendo diretamente da situação em que é empregado. Para Marteleto e Silva (2004), o uso indiscriminado do conceito pode ocasionar reduções, gerando a ideia de que a geração e manutenção do capital social seria uma fácil saída para a resolução todos os males sociais. Da mesma forma que o capital social é capaz de proporcionar inclusão e a possibilidade de acessar recursos para os atores imersos em uma rede de relacionamentos, ele também exclui e renega outros que não participam destas mesmas redes. Os autores recomendam cautela na realização das análises sobre o capital social, evitando generalizações. Para Satyanath, Voigtländer e Voth (2017), os efeitos do capital social dependem estritamente do contexto sócio-político apresentado.

Zellweger *et al.* (2019), ao analisar as redes sociais estabelecidas por empresas familiares admitem que a proximidade dos vínculos estabelecidos nestas estruturas é capaz de proporcionar capital social de ligação, reforçando as crenças já existentes e permitindo o alcance de maior coesão ao grupo, mas que ao mesmo tempo falha em proporcionar o capital social de integração, limitando o acesso de seus integrantes a novos recursos, disponíveis nas relações externas a estrutura. Burt (2019) demonstra em estudo comparativo entre redes de empresários e empreendedores chineses e americanos que a baixa performance de empreendedores no país asiático está relacionada a presença de redes sociais fechadas e densas, principalmente ancoradas a um contato central.

Putnam (2015) concorda que não só benefícios podem ser obtidos pelo capital social, especialmente do de ligação. As normas e valores presentes em grupos sociais localizados em um meio podem restringir o ingresso de atores que não compactuem com as mesmas, o que é capaz de gerar exclusão social,

intensificando ainda mais a desigualdade presente entre as classes sociais de um determinado território. Putnam (2015, p. 422) justifica a ocorrência do fato, afirmando que o capital social se desenvolve “mais facilmente quando criado em oposição a algo ou alguém”, ligando o comunitarismo a desagregação social, trazendo como exemplo a identidade sulista americana constituída e solidificada na oposição dos participantes dos estados presentes na região a hipótese de igualdade racial.

Expondo os efeitos nocivos do capital social, Asal, Nagar e Rethemeyer (2014) relatam em estudo que os mesmos elementos do capital social que se manifestam em princípios democráticos (crenças, redes sociais e normas) podem ligar pessoas a organizações criminosas ou terroristas. Satyanath, Voigtländer e Voth (2017), analisando dados de associações e clubes alemães de 229 cidades, durante o período entre a Primeira e a Segunda Guerra Mundial, demonstram que o crescimento do partido nazista no pleito eleitoral só foi possível devido a existência de redes sociais densas e de capital social compartilhado entre os habitantes cidades alemãs, que levou moradores a aderirem cada vez mais as festas nazistas promovidas no país, que foram fundamentais à derrocada da democracia no país e a instauração do regime nazista. O capital social pode ainda facilitar a construção de monopólios e organizações econômicas criminosas ao permitir articulações rápidas entre atores que mantêm vínculos de confiança (GEDAJLOVIC *et al.*, 2013).

Villalonga-Olives e Kawachi (2017) e Portes (1998) determinam 4 razões para que os efeitos gerados pelo capital social não sejam sempre positivos: a) grandes níveis de capital social compartilhado em um grupo podem restringir acesso de membros a outros grupos; b) pode resultar em mecanismo de controle informais excessivos, impostos aos participantes de um grupo, restringindo sua liberdade; c) exclusão de membros não participantes do mesmo grupo, que não compartilham dos mesmos valores e crenças internas; d) a constituição de nivelamento normativo que impede que os membros situados em um grupo tenham acesso a outros devido as sanções sociais impostas. Gedajlovic *et al.* (2013) afirmam ainda que o “lado obscuro” do capital social não recebe devida atenção dentro da pesquisa acadêmica, caracterizando uma oportunidade de exploração, principalmente em área de ampla literatura como a do empreendedorismo.

O capital social pode também ser concebido como um ativo fundamental na proposição do desenvolvimento regional, dado que é capaz de facilitar a aprendizagem coletiva, permitir a convergência de interesses da coletividade em prol de objetivos que a beneficie e também dá a possibilidade de articular formas de combater situações adversas enfrentadas (LEE *et al.*, 2006; WILLERS, LIMA e STADUTO, 2008; DOS SANTOS, VIEIRA e DOS SANTOS, 2018; MENDONÇA e GRIMPE, 2016).

Para Johannisson (2009), Johannisson, Pasillas e Lindberg (2016), o capital social é considerado um recurso que beneficia indivíduos e empresas, sendo ainda mais importante para o desenvolvimento de aglomerados empresariais ou *clusters*. Para os autores, a perspectiva colaborativa dos aglomerados faz com que os atores participantes compartilhem informações e métodos, o que permite alinhamento e uniformidade nas práticas das empresas localizadas em um mesmo contexto.

2.6. ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS, EMPREENDEDORISMO E REDES

Como já citado anteriormente, os estudos sobre economia regional ganharam corpo na década de 80, com a expansão da possibilidade de aplicações (BENKO, 2009). A importância crescente das economias de variedade privilegiou a flexibilidade do sistema produtivo em detrimento da concentração de grandes empresas. Nesse contexto uma diversidade de estudos buscando compreender as dinâmicas ocorridas em regiões onde atividades produtivas estavam concentradas passou a surgir (SUZIGAN, FURTADO, GARCIA e SAMPAIO, 2004).

Para DeMascena, Figueiredo e Boaventura (2012) e Rosenfeld (2005) foi Michael Porter quem utilizou o termo *cluster* como referência às aglomerações industriais. Porter (2009, p. 02) afirma que os *clusters* “consistem em redes densas de empresas inter-relacionadas que surgem em uma região devido a poderosas externalidades e transbordamentos entre empresa (e de vários tipos de instituições). Fischer e Nijkamp (2009), afirmam que, desde a identificação dos distritos industriais por Marshall (2013), as concentrações industriais não foram vistas apenas como consequência de oportunidades econômicas de mercado, mas vistas como sistemas integrados à cultura e ao sistema de valores da região. As pesquisas direcionadas à

análise dos distritos industriais localizados floresceram, ao final da década de 1980, reintroduzindo o conceito distrital de Marshall por Becattini, Bagnasco, Triglia e Brusco, que se debruçaram sobre organizações industriais que apresentavam práticas cooperativas e concorrenciais em meio a um sistema industrial (BENKO, 2009).

Os *clusters* ou aglomerações proporcionam a minimização de custos de transação para as empresas que deles participam, permitindo o aumento da eficiência, superando assim outros custos produtivos geograficamente dependentes (STORPER, 1997). DeMascena, Figueiredo e Boaventura (2013) afirmam que a vantagem competitiva proporcionada pelos *clusters* em termo de eficiência raramente poderia ser alcançada pela ação isolada das empresas. Para Balestrin e Verschoore (2016), os arranjos colaborativos de empresas estão relacionados a necessidade que emerge dos novos paradigmas de mercado, que exige a flexibilização de atividades produtivas e aprimoramento contínuo, com o objetivo de atender demandas econômicas específicas. Para os autores, isso evidencia o processo de transição que privilegia pequenas e ágeis estruturas ao invés de grandes e burocratizadas organizações.

Estudos iniciais direcionaram os pesquisadores à compreensão das externalidades econômicas geradas pelos *clusters*. Por concentrarem regionalmente mão de obra especializada, e recursos produtivos, proporcionariam a redução de custos produtivos às empresas que dele participam, evidenciando um ativo estratégico em prol da competitividade (PORTER, 1996). Altenburg e Stamer (1999) afirmam que os *clusters* podem proporcionar a empresas, principalmente de pequeno e médio porte crescimento e atualização mais facilmente, devido ao alto grau de especialização entre firmas e a proximidade com outros empreendimentos de modo a permitir também a execução de funções complementares, o que inclui fornecedores especializados e serviços de suporte e infraestrutura. Para McDonald, Tsagdis e Huang (2006), o principal requisito identificado nos *cluster* bem-sucedidos é o desenvolvimento de fortes redes cooperativas com outras empresas e com agências e outros atores de apoio que atuam dentro da estrutura. Tais redes abrem espaço para relações diretas (face a face) que facilitam a aprendizagem e que se caracterizam como recurso fundamental para a inovação (PORTER, 2000).

O empreendedorismo, dado o seu enraizamento as condições sociais de determinada comunidade, ganha cada vez mais representatividade na resolução dos problemas relacionados ao desenvolvimento local. Os arranjos produtivos locais possuem papel central dentro deste contexto, ao envolver em suas relações não apenas empresas, mas as demais instituições presentes no território, sejam elas públicas ou privadas voltadas à capacitação ou a especialização de mão de obra, dentre as quais ganham destaque agências governamentais, escolas técnicas e também as universidades (ALBAGLI e MACIEL, 2002; CASSILATO e LASTRES, 2003). Para Cassilato e Lastres (2003, 2004) e Tallman, Jenkins, Henry e Pinch (2004), os clusters caracterizam-se como importantes estruturas na era do conhecimento, que simbolizam espaços de aprendizagem coletiva, permitindo a transição e transferência principalmente do conhecimento tácito, dificilmente transferível devido a seu enraizamento, às instituições e aos indivíduos que delas participam.

Para Mack e Mayer (2016), o estudo das concentrações produtivas está diretamente relacionado a emergência dos Ecossistemas Empreendedores (EE), popularizados na pesquisa principalmente durante as décadas de 1990 a 2000. Para Cassiolato e Lastres (2004, p. 24), o conceito deriva dos sistemas de inovação, definidos como “conjuntos de instituições distintas que conjuntamente e individualmente contribuem para o desenvolvimento e difusão de tecnologias. Os estudos sobre os EEs consideram que o desenvolvimento de ambientes favoráveis a emergência de inovações a partir da atividade empreendedora não depende apenas de fatores econômicos, mas também das instituições presentes no contexto territorial (MACK e MAYER, 2016). Os autores ainda ressaltam que a pesquisa relacionada aos EE descartou aspectos políticos e institucionais, priorizando análises estáticas, limitando os resultados alcançados na maior parte dos estudos a meras descrições funcionais sobre a operação destes sistemas sociais.

Na literatura brasileira houve a emergência de um termo similar para referência às aglomerações produtivas empresariais, que foi denominado Arranjo Produtivo Local (APL). Segundo Aquino e Bresciani (2005, p. 166), o termo APL é utilizado e compreendido como sendo um sinônimo para o termo *cluster*, difundido na literatura nacional e complementam ainda que o APL “...é uma organização

produtiva para o desenvolvimento das organizações, impactando no desenvolvimento econômico e social, regional e nacional”. Para DeMascena, Figueiredo e Boaventura (2013) o conceito pouco se difere a denominação de *cluster*, sendo que nos *clusters* há uma maior intensidade de vínculos entre as empresas e maior participação de empresas privadas que, unificadas, buscam o desenvolvimento do agrupamento, enquanto que os APLs são caracterizados pelo maior envolvimento do setor público e de agências de fomento.

Para Cassiolato e Lastres (2003) e Jacometti *et al.* (2016), os APLs se caracterizam como aglomerados de empresas direcionadas à oferta de produtos e serviços específicos vinculados a um setor de atividades, que se encontram em processo de formação e em que as empresas participantes desempenham papéis fundamentais na proposição de seu desenvolvimento, apresentando vínculos relacionais incipientes. As empresas localizadas nestas aglomerações podem obter vantagens econômicas relacionadas com a proximidade e a complementaridade de suas atividades e utilizar a cooperação para viabilizarem ações coletivas, propondo soluções para deficiências coletivas (DA CAMARA, DE SOUZA e DE OLIVEIRA, 2006). Isto pode proporcionar a redução das barreiras burocráticas mercadológicas e permitir de forma mais fácil acesso ao crédito, a partir do fortalecimento da rede empresarial local, sendo um atrativo para que novas indústrias se instalem na região, para aproveitar as externalidades geradas (SIMONETTI e KAMIMURA, 2015).

O conceito de Arranjos Produtivos Locais passou figurar no Brasil nos debates governamentais a partir do início da década de 90, destacando-se vários importantes estudos realizados com o intuito de estimular a identificação e o desenvolvimento dos aglomerados nacionais (CASSIOLATO e LASTRES, 2004). Fuini (2008) cita que o que permitiu a temática ganhar relevância são as possibilidades criadas a partir de aglomeração geográfica de empresas setorialmente especializadas, que permitem o aumento da competitividade a pequenos negócios, tendo resultado no desenvolvimento econômico dos municípios. As políticas de estímulo aos APLs, segundo Vieira (2017) destinaram-se principalmente ao desenvolvimento de estratégias para a promoção do desenvolvimento regional a partir da geração de renda e da criação de ambientes propícios a inovação. Desde então os debates relacionados a políticas públicas de

como estimular a criação de aglomerações empresariais que permitam o crescimento regional estão presentes na literatura, sendo debatidos por diversos autores (PORTER, 2008; KETELS e MEMEDOVIC, 2008; TODTLING, MICHAELA e TRIPPL, 2005).

As empresas localizadas nos APLs são capazes de mobilizar suas redes sociais para acessar recursos oriundos de atores e empresas geograficamente próximas ou distantes (GIULIANI, 2013). Giuliani (2013), ao estudar clusters localizados no Chile, identificou que a heterogeneidade de empresas relacionada a acumulação de recursos e capacidades é determinante para o estabelecimento de hierarquias dentro das redes presentes, em que empresas mais experimentadas acabam ocupando posições mais adequadas dentro da estrutura.

Sternberg (2007), em uma análise teórica sobre os sistemas regionais de inovação, indica que a proximidade geográfica é apenas uma importante dimensão de análise sobre o ambiente de estímulo ao empreendedorismo. Para o autor, para evitar a presença de efeitos de trancamento (*lock in*) é necessário que as regiões desenvolvam vínculos externos, conectando-se atores inovadores em busca da diversificação de recursos. Brekke (2015) evidencia que os arranjos institucionais podem ser limitados pelas atividades de seus setores, o que pode levar a estagnação econômica local. Como saída, o autor propõe que a constituição de contatos exógenos a região e a diversificação da base de conhecimento comum podem proporcionar o estímulo à atividade empreendedora e, conseqüentemente, a retomada do crescimento, mas alerta que a diminuição dos contatos cognitivos entre as empresas locais pode também levar a desintegração do complexo industrial local, o que expõe a grande complexidade que envolve o tema. Diferenças institucionais como resultado de formações socioculturais e históricas distintas, no entanto, podem se apresentar como potenciais empecilhos ao desenvolvimento de vínculos entre regiões distintas (BRUNDIN *et al.*, 2009).

Segundo Suzigan *et al.* (2004, p. 546), “um sistema local de produção comporta um conjunto de empresas com capacidades relacionadas ou afins, de portes variados, mas normalmente com um conjunto expressivo de pequenas e médias empresas não integradas verticalmente”. Os autores desenvolveram estudo

(2004) sobre os sistemas locais de produção visando o desenvolvimento de uma metodologia para caracterização destes arranjos de forma que facilitassem a identificação dos aglomerados e a adoção de políticas públicas adequadas as tais estruturas. O autor propôs, em trabalhos publicados por sua equipe, da Universidade de Campinas (Suzigan *et al.*; 2003; 2004), uma metodologia para identificação, delimitação geográfica e caracterização estrutural dos APLs, com a utilização de indicadores de concentração setorial (Gini locacional – GL) e de especialização regional (quociente locacional – QL), combinados com algumas variáveis de controle e a aplicação de filtros.

O estudo coordenado por Suzigan (2006), denominado “Identificação, Mapeamento e Caracterização Estrutural de Arranjos Produtivos Locais no Brasil” identificou quatro tipos de Arranjos Produtivos, a partir da aplicação de parâmetros estatísticos e a utilização de métodos de corte e filtros, justificando que representam grande relevância para geração de postos de trabalho no setor e para o desenvolvimento local: a) núcleos de desenvolvimento setorial-regional, que são de grande importância para o desenvolvimento local quanto a seu setor produtivo específico; b) vetores avançados, que possuem estruturas setoriais bem desenvolvidas, mas que para a região não demonstram-se como relevantes ao desenvolvimento, por se localizarem em regiões em que a diversificação de atividades dilui sua representatividade; c) vetores de desenvolvimento local, que não são expressivos para seu setor de atividades, mas que apresentam grande importância ao desenvolvimento local e; d) embriões de arranjos produtivos, que não são relevantes nem para o setor e nem para região, por apresentar-se em estágio inicial. O resumo tipológico é exposto no quadro 1:

Quadro 1 – Tipologia dos APLs de acordo com sua relevância para região e setor

Tipologia de APLs		Importância para o Setor	
		Reduzida	Elevada
Importância Local	Elevada	Vetor de desenvolvimento local	Núcleos de desenvolvimento setorial-regional

	Reduzida	Embrião de arranjo produtivo	Vetores avançados
--	----------	------------------------------	-------------------

Fonte: Suzingan (2006).

A métrica desenvolvida por Suzigan *et al.* (2005) foi adotada parcialmente pelo Governo do Estado do Paraná em 2006 para identificação dos aglomerados estaduais e mapeamento dos Arranjos Produtivos Locais, que terminou por caracterizar 22 aglomerações produtivas como sendo Núcleos de desenvolvimento setorial-regional, integrando-as a Rede APL Paraná. Em 2008, O IPARDES realizou uma atualização do estudo anterior, utilizando apenas do indicador de especialização regional (QL), que identificou 126 aglomerações no Estado do Paraná e alterando o sistema de cadastro de atividades para o CNAE 2.0

Em anos recentes o Estado do Paraná buscou adotar uma metodologia mais flexível, apoiada também em conceitos qualitativos, impossíveis de serem parametrizados através do modelo anterior. Gonçalves e Kalluf, Integrantes da Rede Paranaense de Apoio a Arranjos Produtivos Locais – Rede APL Paraná -, optaram em descrever critérios para reconhecimento de APL, aproximando os conceitos dos aglomerados modelos mais reais. O documento resultante da nova metodologia foi denominado “Aprovação de Novos Critérios de Reconhecimento para Arranjos Produtivos do Estado do Paraná”, publicado no dia 20 de março de 2013. Como resultado desta iniciativa, o aglomerado do Alumínio, localizado no Sudoeste do Estado, passou a ser também reconhecido como um APL.

A caracterização dos arranjos produtivos locais foi considerada uma ação inicial necessária para o desenvolvimento de políticas públicas para promoção e estímulo aos arranjos produtivos locais, vendo-os como facilitadores do desenvolvimento ao estado (IPARDES, 2006), visto que as atividades mapeadas no estudo já estavam consolidadas localmente, o que faz com que a política esteja alinhada as novas perspectivas do desenvolvimento endógeno descritas (BOISIER, 2001; 2009). Segundo documento emitido pelo instituto IPARDES, a caracterização de uma política destinada à constituição dos arranjos produtivos locais teve como objetivos a ação em três grandes campos: 1) apoio às micro e pequenas empresas; 2) implementação de políticas públicas de desenvolvimento com foco na redução

das desigualdades regionais; e 3) aproximação de centros de Ciência e Tecnologia, aproximando a indústria da comunidade científica. Após a identificação dos Arranjos Produtivos considerados estratégicos ao Estado do Paraná, foram realizados estudos qualitativos buscando a caracterização da estrutura destes aglomerados, como meio de identificar deficiências e demandas locais que auxiliariam na proposta de diretrizes política. Scatolin, Paula, Shimajv e Zanatta (2009), em relatório de caso visando o adensamento das políticas de apoio aos APLs do Sul, relatou que as políticas destinadas ao fomento dos APLs no Estado do Paraná se apresentam inadequadas e superficiais, não refletindo fielmente a complexidade produtiva das concentrações estaduais, seu potencial inovador e nem mesmo dando a possibilidade de compreender as sinergias presentes no contexto interempresarial.

Sorenson (2018) afirma que incentivos fiscais e econômicos e programas de estímulo a inovação são capazes de mobilizar a atração de empresas a regiões menos abastadas, mas é provável que não permaneçam no local se o meio não for capaz de criar uma infraestrutura social que permitam a fixação de raízes. Cassiolato e Lastres (2003) apontam que as políticas direcionadas aos APLs, para serem efetivas, devem focalizar os atores envolvidos e seu ambiente. Se necessário, os governos locais podem investir em mecanismos para facilitar a cooperação, encorajando a criação de redes entre grandes e pequenas empresas que incluam a participação ativa de universidades, associações, institutos e outras entidades (NEWLANDS e TANAKA, 2010).

Fotopoulos e Storey (2018), afirmam que o investimento em políticas públicas de estímulo a atividade empreendedora por parte dos governos objetiva principalmente a criação ou aumento da riqueza e do número de postos de trabalho pelas novas empresas, bem como a correção de falhas estruturais econômicas que sejam capazes de desestimular o empreendedorismo. Para Vieira (2017), a velocidade com que ocorrem mudanças técnicas nos segmentos empresariais caracteriza-se com um desafio aos formuladores de políticas públicas, que devem ser capazes de adaptar estratégias de forma a permitir o atendimento as demandas que provem dos APLs.

Gineite e Vilcina (2011) demonstram que mesmo que se desenvolvam políticas públicas explícitas para o estímulo da atividade empreendedora, as disparidades regionais ainda podem permanecer devido a concentração de recursos (humanos e financeiros) nas regiões mais desenvolvidas, que não necessariamente podem apresentar níveis mais altos de empreendedorismo. Karlsson (2012) argumenta ainda que as estruturas de governança presentes nas regiões mudam lentamente e que disfunções estruturais podem levar um tempo considerável até serem corrigidas.

Para Sorenson (2018), parte da inércia dos sistemas produtivos locais, dentre os quais incluem-se os APLs, se deve ao fato de que os empreendedores, em geral aqueles à frente das micro e pequenas empresas, não buscam melhores localizações para instalação de seus empreendimentos a partir de cálculos utilitários relacionados aos custos produtivos, mas pelo fato de terem estabelecido conexões sociais próximas.

Rosenfeld (2005), referindo-se as políticas públicas direcionadas a aglomerados, cita que os esforços da maioria das agências governamentais têm como o objetivo alterar o comportamento das firmas, fazendo-as se organizar por meio de confiança mútua com o estabelecimento de redes. Tambunan (2005) alerta ainda que políticas públicas centralizadas e padronizadas instrumentalmente, estabelecidas sem um diagnóstico de potenciais restrições, desprezam as ligações estabelecidas e o potencial dos aglomerados, e podem levar ao fracasso dos projetos. Raud-Mattedi (2009) cita que o papel fundamental do Estado é o de definir regras administrativas que possam permitir o alcance da confiança, através do estabelecimento de garantias quanto a manutenção de estruturas adequadas ao desenvolvimento de setores econômicos.

Fotopoulos e Storey (2018) afirma que, pela resistência das instituições no meio, os efeitos das políticas públicas podem aparecer somente após várias décadas, sendo influenciados ainda por outras variáveis externas a própria política. Segundo os autores, a busca pelo aumento da atividade empreendedora passaria por mudanças institucionais profundas. Como forma de avaliar os resultados das políticas de desenvolvimento regional, dentre as quais incluem-se as políticas

relacionadas aos APLs, Barberia e Biderman (2010) recomendam a comparação de municípios ou regiões que acabam sendo objetos das mesmas políticas e que possuem perfil semelhantes, com o objetivo de compreender se os resultados foram semelhantes e quais as disparidades encontradas, como forma de gerar aprendizado.

Lima (2017), em análise do APL Minero-Metalúrgico do Alumínio de Barcarena, percebe a existência de um baixo índice de cooperação entre as empresas presentes no arranjo, o que limita a capacidade de inovação e a competitividade do setor. Para o autor, isso é resultado de relações hierarquizadas entre as grandes e as pequenas empresas presentes na região, o que inibe a interação horizontal, providenciando índices baixos de capital social.

Saxenian (1996), realizou uma análise de dois *clusters* geograficamente próximos nos EUA e identificou que em aglomerados que as empresas possuem mais proximidade cognitiva há uma maior probabilidade de desenvolvimento do que aqueles em que não há. Isso se justifica pela fácil circulação do capital social através das redes. Os laços sociais, nesse sentido, são fundamentais para que seja haja mobilização de recursos entre os empreendedores presentes nestes arranjos (LEE, FLORIDA e ACS, 2004). Para Vicari (2009), os aglomerados de maior sucesso são aqueles que criam mecanismos capazes de disseminar o conhecimento de forma rápida e prática.

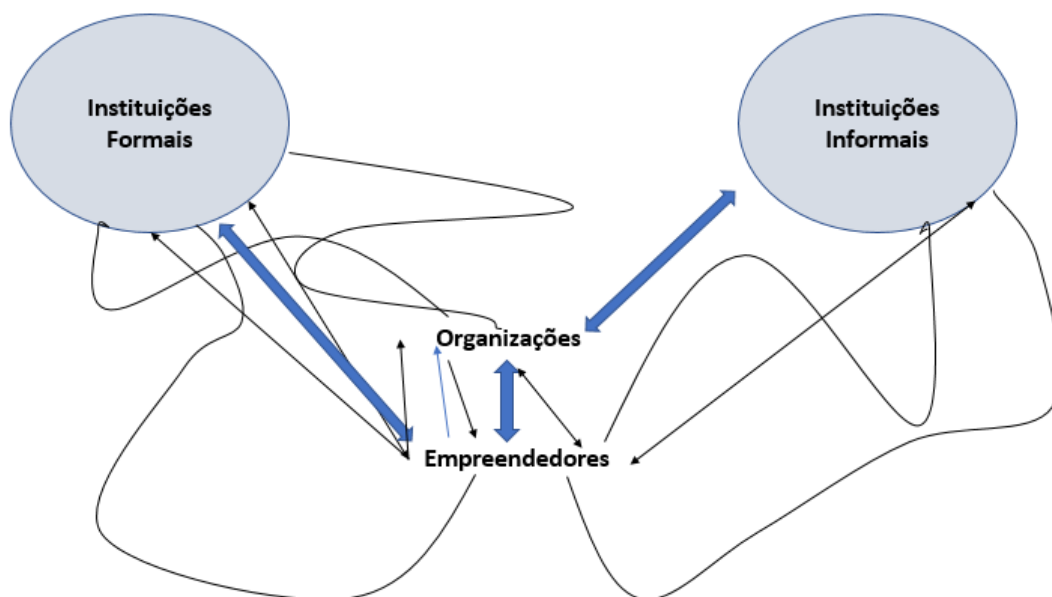
Jacometti *et al.* (2016), em análise realizada com o APL de Móveis de Araçongas, identificaram que os objetivos delineados para a política pública de estímulo ao APL fracassaram, pois, o desenvolvimento da cooperação nas estruturas deu-se de modo muito tímido. Os autores afirmam que parte do fracasso pode ser reflexo da incapacidade de atores indutores (governo estadual, instituições financeiras, SEBRAE, etc.) em apoiar a iniciativa local, que não receberam o foco de análise do estudo, mas que foram mencionados pelos próprios empresários locais. Estudo realizado pelo IPARDES (2006a), em parceria com o Governo do Estado do Paraná já denotava dificuldades no desenvolvimento da cooperação dentro das estruturas identificadas no Estado do Paraná como resultado da heterogeneidade da composição da indústria do estado, consequência do pioneirismo desenvolvido em

regiões centrais ainda não tão exploradas economicamente e do acentuado desenvolvimento industrial através de uma base setorial diversificada.

Marteleteo e Silva (2004) afirmam que existem ainda grandes lacunas na pesquisa sobre o potencial das redes sociais locais, relacionadas principalmente ao estudo dos arranjos produtivos locais. Jacometti *et al.* (2016) afirmam que estudos que privilegiem a pesquisa da dimensão cultural-cognitiva das redes são ainda escassos. Para Giuliani (2013), há ainda pouco consenso sobre o que caracteriza um arranjo como sendo mais competitivo do que outros.

Considerando o empreendedorismo como um fenômeno social, dependente do contexto em que está inserido, considera-se as redes como estruturas de comunicação que permitem que indivíduos e grupos tenham acesso a diversos recursos necessários presentes no meio (JULIEN, 2010; SORENSON, 2018). As redes estão imersas em uma estrutura social, influenciando e sendo influenciadas pelas instituições formais e informais vigentes no meio, que são capazes de permitir ou de restringir o acesso aos recursos compartilhados (GRANOVETTER, 1992; LI e XIE, 2019; NORTH, 1990, 2006; VASCONCELOS VALE *et al.*, 2008). A partir das redes que estabelecem com organizações, os empreendedores acessam as instituições presentes no meio, obtendo recursos para a realização de combinações e Identificação de oportunidades, além de reforçarem suas identidades empreendedoras (JOHANSSON, 2009; NEUMAYER, 2018; QURESHI, KISTRUCK e BHATT, 2016). No entanto, o sucesso na obtenção de recursos depende da frequência dos contatos efetivados e a presença da confiança, que caracterizam o capital social, um recurso capaz de “lubrificar” as relações sociais, permitindo sua fluidez (JULIEN, 2010; PUTNAM, 2015). O modelo representado na Figura 1 sintetiza a proposta teórica desenvolvida para o presente estudo com base nas relações estabelecidas entre empreendedorismo, capital social, redes sociais e instituições:

Figura 1 - Modelo de relação redes-instituições



Fonte: O autor (2019).

Na figura 1, as redes sociais, representadas pelas setas menos espessas (pretas), conectam de forma unidirecional ou bilateral (setas unidirecionais e bidirecionais, respectivamente) os empreendedores, as organizações e as instituições presentes na estrutura social e permitem o intercâmbio de recursos físicos, informacionais e emocionais. Sua capacidade de mobilização é, porém, limitada pela frequência de contato estabelecida entre os atores e pelas relações de confiança apresentadas por eles. O capital social, representado pelas setas mais espessas (azuis) potencializa as conexões estabelecidas e facilita o acesso aos recursos presentes no meio, o que permite o alcance dos objetivos sociais e econômicos almejados pelos atores com um dispêndio menor de esforços.

Na seção seguinte será descrito o percurso metodológico adotado para a realização da pesquisa.

3 PERCURSO METODOLÓGICO

O presente capítulo apresenta os procedimentos metodológicos utilizados para a investigação empírica de como o capital social se manifesta nas redes dos empreendedores localizados em dois APLs de confecção do Estado do Paraná. A problemática central do trabalho está relacionada a questão principal que a pesquisa de campo deseja esclarecer, que é compreender os efeitos gerados pelo capital social no desenvolvimento do empreendedorismo regional.

3.1 ESPECIFICAÇÃO DO PROBLEMA

Nesta seção são apresentadas as perguntas de pesquisa concernentes aos objetivos geral e específicos; as categorias analíticas; e também as definições constitutivas e operacionais das mesmas.

3.1.1 Apresentação das Perguntas de Pesquisa

Partindo do pressuposto que o empreendedorismo é um fenômeno social, que depende das condições socioculturais e históricas constituídas no ambiente, sendo influenciado pelas instituições vigentes e dependente dos recursos intercambiados por meio das redes sociais, facilitado pela existência de relações de confiança que caracterizam o capital social, constituem-se as seguintes perguntas de pesquisa que nortearão este estudo:

- Como as redes sociais estão constituídas dentro dos APLs de confecção analisados?
- Como se dão as interações entre os empreendedores e as instituições presentes no meio?
- Comparativamente, quais os recursos acessados por meio destas redes nos dois APLs analisados?
- Como se manifesta o capital social entre as redes estabelecidas pelos empreendedores?

3.1.2 Apresentação/Definição das Categorias Analíticas

Redes Sociais

DC: Para Julien (2010) e Johannisson (2000), as redes são ligações interpessoais interconectadas de maneiras múltiplas, que permitem dinamizar cooperação entre os indivíduos conectados, partindo da troca de informações. Birley (1985) as categoriza como formais e informais podendo, para Granovetter (1977) e Ducci e Teixeira (2011) serem também categorizadas pela frequência de contatos como sendo fortes (estabelecidas pelos contatos frequentes) e fracas (estabelecidas por atores que dispendem pouco tempo entre seus relacionamentos).

DO: São as estruturas de contatos sociais desenvolvidos entre os diferentes empreendedores, entidades e instituições formais e informais que compõem os APLs, e que são utilizadas no intercâmbio de recursos necessários a atividade empreendedora. Serão identificadas por meio das entrevistas realizadas a campo, da observação do meio social e pela consulta a documentos disponibilizados pelos atores entrevistados.

Capital Social

DC: Para Marteleto e Silva (2004, p.44), o capital social é definido “como as normas, valores, instituições e relacionamentos compartilhados que permitem a cooperação dentro ou entre os diferentes grupos sociais”. Segundo Putnam (2015), o capital social pode ser categorizado em capital social de ligação, desenvolvido endogenamente ao grupo, que permite o alcance de uma maior coesão às relações sociais e capital social de integração, desenvolvido entre grupos e que permite a o acesso a recursos diversificados dentro da estrutura social a partir da expansão das redes.

DO: É caracterizado pela frequência de contatos estabelecida pelos empreendedores presentes no APL, e pelos vínculos de confiança estabelecidos entre eles que permitem a efetivação do intercâmbio de recursos entre suas redes sociais. Será identificado através dos relatos dos entrevistados sobre as ações

coletivas desenvolvidas e os tipos de recursos intercambiados durante a realização destas interações.

No quadro 2 é realizada uma síntese das categorias analíticas e dos elementos de análise operacional definidos como objetos do presente estudo, seguindo proposta semelhante a executada por Ducci e Teixeira (2011):

Quadro 2 – Resumo das categorias analíticas

Categorias Analíticas	Elementos de Análise
Caracterização e Tipos de Redes	<p>Redes informais – Constituídas por contatos pessoais (relacionamentos, vínculos familiares e de amizade);</p> <p>Redes formais – constituídas por contatos profissionais, estabelecidos entre empreendedores e outros agentes de instituições formais locais (BIRLEY, 1985)</p>
Recursos Acessados	<p>Suporte emocional, informações; aconselhamento; recursos financeiros; e conhecimento utilizados na identificação e aproveitamento de oportunidade; reforço identitário (DUCCI e TEIXEIRA, 2011; HOANG e ANTONCIC, 2003; JULIEN, 2010; NEUMAYER, 2018).</p>
Capital Social	<p>Confiança presente nas relações estabelecidas entre os empreendedores e demais atores presentes no meio; frequência de contatos entre os atores (DUCCI e TEIXEIRA, 2011);</p> <p>Capital Social de ligação e Capital Social de Integração (PUTNAM, 2015).</p>

Fonte: O autor (2019).

A utilização das redes sociais e dos recursos intercambiados por meio destas como categorias analíticas pretende possibilitar a identificação das estruturas de comunicação entre os integrantes do APL, permitindo visualizar a influência das instituições formais e informais sobre os relacionamentos dentro do arranjo e quais

os benefícios e restrições proporcionados à atividade empreendedora. A identificação de como o capital social se manifesta no arranjo permitirá compreender como os vínculos de confiança estão estabelecidos entre empreendedores e instituições, proporcionando a possibilidade de triangulação dos achados com a teoria de base estabelecida para a compreensão de seus efeitos sobre a atividade empreendedora nos APLs.

3.1.3 Apresentação/Definição de Outros Termos Relevantes

Empreendedorismo Regional:

DC: Para Julien (2010) o empreendedorismo regional é um fenômeno localizado e dependente das relações estabelecidas entre os atores regionais, o meio e o ambiente, em que as oportunidades empreendedoras são geradas a partir das interações realizadas no território onde a atividade ascende.

Desenvolvimento Endógeno

DC: "...consiste em um processo de mudança estrutural localizada (em uma área territorial denominada "região") que está associada a um processo permanente de progresso da própria região, da comunidade ou da sociedade que a habita e de cada um dos membros da região" (BOISIER, 2001, p. 07).

Instituições

DC: Para North (1990, 2006) e Hwang e Powell (2005), as instituições podem ser consideradas crenças e valores compartilhados em modelos cognitivos que estabelecem como as coisas devem ser feitas no meio social. Elas podem ainda ser caracterizadas como instituições formais, que são regras e normas legalmente estabelecidas (através de leis, normas legais e decretos) responsáveis por regular a sociedade ou informais, que incluem normas de conduta não registradas, advindas de tradições normais sociais e culturais e que se estabelecem a partir dos vínculos históricos constituídos em determinado contexto (NORTH, 1990; WILLIAMS e VORLEY, 2014).

Arranjos Produtivos Locais:

DC: Para Cassiolato e Lastres (2003) e Jacometti *et al.* (2016), os APLs se caracterizam como aglomerados de empresas, direcionadas a oferta de produtos e serviços específicos vinculados a um setor de atividades, que se encontra em processo de formação, onde as empresas participantes desempenham papéis fundamentais na proposição de seu desenvolvimento, apresentando vínculos relacionais incipientes

3.2 DELIMITAÇÃO E DELINEAMENTO DA PESQUISA

3.2.1 Delineamento e Etapas da Pesquisa

Para o alcance dos objetivos propostos, optou-se por adotar a metodologia do estudo de caso único incorporado para análise de dois arranjos produtivos locais que possuem similaridades quanto as atividades presentes, tendo em comum o setor econômico de atividade, que é o têxtil, mas que apresentaram desempenhos distintos quanto a geração de postos de trabalho, geração de valor agregado e número criado de empresas

Justifica-se a definição da temática centrada no estudo dos arranjos produtivos locais por duas principais razões: a primeira está relacionada ao corte realizado na definição das políticas dos arranjos produtivos locais no Estado do Paraná. Na metodologia adotada pelo IPARDES (2006), que gerou o mapeamento dos aglomerados com vistas ao delineamento de uma política pública de incentivos aos arranjos produtivos estaduais, as cadeias produtivas priorizadas foram as compostas em sua maioria por micro, pequenas e médias empresas. Da análise, foram excluídas as cadeias de produção das grandes empresas, como, por exemplo, a do setor automotivo, caracterizada por uma grande centralização às montadoras e os vínculos formados com seus fornecedores globais e locais. A segunda razão está relacionada com a possibilidade de comparar dois arranjos localizados em regiões distintas, separadas por cerca de 460 Km uma da outra, e que possuem como ponto em comum o desenvolvimento das mesmas atividades econômicas e que foram, inclusive, alvos da mesma política de incentivos do governo estadual, desenvolvida a partir da política de estímulos aos arranjos produtivos locais. Cita-se também que, por escassez de recursos para a pesquisa torna-se inviável no presente momento

expandir a análise para todos os Arranjos Produtivos Locais do setor têxtil e de confecções.

O presente estudo é caracterizado como sendo de **natureza qualitativa** (BRYMAN e BELL, 2007). A condução da presente pesquisa se deu a partir de uma lógica dedutiva, caracterizada pelo fato que a proposta teórica foi realizada antes do acesso ao campo. O estudo adota um **corte transversal** com uma perspectiva **longitudinal**, sendo necessário o resgate de dados sobre as decisões tomadas pelos empreendedores no início de suas carreiras para que fosse possível reconstituir, sobre um ponto de vista histórico, como se desenvolveram as relações entre os participantes do APL. Outros trabalhos que realizaram a análise de redes já se utilizaram de abordagem semelhante, o que permitiu a reconstrução histórica das relações dos entrevistados a partir de um levantamento de dados transversal (DUCCI e TEIXEIRA, 2011).

A metodologia adotada para o desenvolvimento do projeto possui uma abordagem qualitativa de natureza **exploratória e descritiva**, delineada através do método de Estudo de Caso segundo Yin (2001). Yin (2001) define a estratégia de pesquisa de estudo de caso como uma “investigação empírica que investiga um fenômeno contemporâneo...cujos limites entre fenômeno e contexto não estão claramente definidos”, não estando preocupado com preposições causais e sendo caracterizada pela possibilidade de estudar um cenário específico (BRYMAN, 2016). Ainda para Yin (2001), o estudo de caso é considerado a melhor estratégia de pesquisa para responder questões do tipo “como” e por que”, que apresentam-se com características explanatórias, o que se “deve ao fato de que tais questões lidam com ligações operacionais que necessitam ser traçadas ao longo do tempo, em vez de serem encaradas como meras repetições ou incidências” (2001, p. 25). Para Bryman (2016) a adoção do método do Estudo de Caso é favorável à utilização de técnicas qualitativas, pois exige uma investigação empírica aprofundada.

Seguindo a definição estabelecida para estudos de caso por Yin (2001), classifica-se o presente estudo de caso como único e incorporado. Para o autor, o método de estudo de caso incorporado deve ser selecionado quando o caso em estudo envolve mais do que uma unidade de análise. Seguindo as recomendações

de Gedajlovic *et al.* (2013) Kim e Aldrich (2005) e de Li e Xie (2019), optou-se por definir neste projeto um nível de análise institucional, de forma a possibilitar assim uma compreensão mais acurada sobre como ocorrem as interações entre as redes desenvolvidas entre os atores presentes e suas relações entre as instituições presentes e a influência do próprio contexto. Optou-se então por analisar os dois APLs selecionados para este estudo como unidades distintas, selecionando como caso em estudo o entendimento de como o capital social manifesta-se nos APLs de confecção do estado do Paraná. Como subunidades de análise, optou-se por analisar as redes dos atores presentes em ambos os APLs. Acredita-se que deste modo seja possível identificar de forma mais objetiva semelhanças e/ou diferenças nas estruturas de redes presentes no APL, sendo possível perceber assim como o complexo fenômeno estudado ocorre. São seguidas as recomendações de Gedajlovic *et al.* (2013) que identifica a possibilidade (ainda pouco difundida) de conduzir estudos que sejam capazes de contemplar diversos níveis de análise (individual, rede e institucional), buscando entender a influência dos relacionamentos entre diversos níveis de análise, como difundem-se e se auto influenciam.

Para Yin (2001) ainda há possibilidade de comparar os resultados obtidos neste estudo de caso com outros estudos realizados anteriormente, realizando desta forma uma generalização analítica, onde os casos podem ser comparados entre si utilizando-se como modelo de análise a teoria previamente definida. Seguindo esse pressuposto, optou-se pela construção de um referencial teórico-empírico de forma a permitir também a triangulação dos dados levantados a partir de fontes diversas, possibilitando assim o confronto dos fatos ou fenômeno deparado com outros contextos e casos já analisados.

Justifica-se a adoção da metodologia de estudo de caso por compreender o capital social como um fenômeno social e dependente de seu contexto sociocultural e histórico (JULIEN, 2010), sendo assim impossível de ser dissociado do local onde emerge. A compreensão de como se manifesta o capital social dentro das relações estabelecidas no contexto dos APLs necessita do entendimento contextual e da compreensão de como as próprias redes dos atores locais estão estabelecidas, assim como dos recursos que podem ser acessados a partir das mesmas, de forma a evitar que limitações nos métodos quantitativos de análise de redes forneçam

explicações estruturais limitadas, sobre as conexões entre e intra redes e o conteúdo transmitido entre as mesmas (BURT, 2019). Deseja-se com isso compreender como o capital social constituído entre os atores participantes dos APLs manifesta-se por meio das redes sociais locais, o que inclui não somente as redes formais estabelecidas dentro do setor, mas também as informais, referentes a vínculos de amizade e que podem levar regiões que desenvolvem a mesma atividade econômica a apresentar resultados socioeconômicos distintos, mesmo que imersas em um contexto muito semelhante.

A pesquisa foi constituída três fases: na primeira, caracterizada como sendo **exploratória**, no sentido de permitir maior clareza quanto ao fenômeno estudado e de orientar as definições operacionais da pesquisa (COOPER e SCHINDLER, 2016), utilizaram-se dados estatísticos secundários obtidos em plataformas governamentais, cujo principal objetivo foi a avaliação do desempenho dos arranjos produtivos locais paranaenses, em um período de 10 anos (2006-2016), quanto a geração de postos de trabalho, crescimento do número de empresas. O período delimitado para realização das análises dos APLs inicia-se em 2006, ano em que os arranjos produtivos locais paranaenses foram reconhecidos pelo Estado do Paraná, considerado o ponto de partida para o mapeamento do número de empresas e empregos gerados pelos aglomerados, que se estende até 2016, ano em que se dispõem dos dados estatísticos completos para realização das análises preliminares. Esta etapa foi fundamental para que pudessem ser escolhidos os casos que vieram a ser analisados no estudo de caso. O setor de confecções chamou a atenção, principalmente por apresentar dois casos opostos: enquanto o APL do Sudoeste do Paraná apresentou um desempenho positivo durante o período, aumentando o número de postos de trabalho no setor e no número de empresas formalizadas, os APLs de Cianorte e Maringá apresentaram redução tanto no número de empregos gerados quanto no número de empresas formalizadas; a segunda fase foi marcada pela caracterização dos APLs estudados no caso, buscando situá-lo temporalmente ; na terceira fase foi realizada a pesquisa de campo para coleta de dados primários, caracterizada pela realização de entrevistas com atores representativos de cada um dos APLs selecionados. As duas últimas etapas foram caracterizadas como **descritivas**.

Os dados para realização das análises preliminares foram retirados das bases de dados do Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IPARDES), denominada Base de Dados do Estado (BDEweb) e do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), denominada Bgcaged/rais, onde constam dados referentes ao Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED) e da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS). Ambas as bases de dados estão disponíveis integralmente na internet, as quais foram acessadas com a utilização de login e senha de acesso livres, gerados após cadastro, sem a necessidade de qualquer requerimento especial junto aos órgãos responsáveis. Os indicadores utilizados para avaliação do desempenho das APLs foram: número de empregos gerados número de empreendimentos; PIB per capita e valor adicionado da produção industrial.

Dada a necessidade de compreender melhor a realidade do caso estudado, esta etapa preliminar serviu para identificar, dentre os Arranjos Produtivos do Sudoeste do Paraná e de Maringá, semelhanças e/ou diferenças a nível de desempenho econômico. Após a seleção e condensação dos dados, verificou-se em alguns uma evolução nos níveis de emprego, número de empresas criadas e crescimento econômico da atividade de confecção, enquanto outros apresentaram decréscimos. As análises específicas referentes aos dois APLs foram alocadas na subseção “descrição do caso”, para uma melhor compreensão do leitor. Ressalta-se aqui que o intuito desta etapa não foi criar generalizações ou afirmações que gerem o entendimento de que um APL se desenvolveu melhor do que o outro, mas sim propor reflexões sobre os dados localizados com o intuito de delimitar a pesquisa empírica.

Antes da realização das análises, são ainda necessárias algumas colocações a respeito dos dados selecionados. O número de empresas abertas e o número de empregos gerados nos APLs paranaenses pode apresentar variações de acordo com os dados apresentados na tabela. Optou-se através da consulta realizada nas bases de dados supracitadas e delimitar as informações das variáveis utilizadas aos limites geográficos dos arranjos produtivos, com base nos municípios participantes, seguindo a metodologia proposta pelo estudo de caracterização dos arranjos produtivos locais paranaenses, realizado pelo IPARDES (2006), realizada a partir da

seleção dos códigos nacionais de atividades econômicas (CNAE) relacionados diretamente às atividades centrais dos APLs. O resultado é apresentado na tabela 1.

Tabela 1 - Postos de trabalho gerados e empresas criadas nos arranjos produtivos locais paranaenses (2006 – 2016)

Arranjos Produtivos Locais	Número de Empresas (2016)	Variação no Número de Empresas (2006 - 2016)	Número de Postos de Trabalho Formais (2016)	Variação no Número de Postos de Trabalho Formais (2006 - 2016)
APL - Mandioca - Paranavaí	55	44,74%	1899	102,02%
APL - Confeções - Sudoeste	255	28,79%	5977	10,11%
APL - Confeções - Maringá	553	-23,51%	6277	-29,89%
APL - Bonés - Apucarana	616	35,38%	5807	-10,76%
APL - Cal e Calcário - RMC	149	2,76%	2130	-9,82%
APL - Software - Curitiba	542	24,31%	8441	66,72%
APL - Confeções - Cianorte	499	-15,28%	7729	-4,64%
APL - Moda Bebê - Terra Roxa	66	65,00%	1018	-5,13%
APL - Equipamentos Agrícolas - Cascavel	151	79,76%	1825	106,45%
APL - Equipamentos Médico-Odontológicos - Campo Mourão	32	68,42%	214	44,59%
APL - Equipamentos Médicos - Curitiba	175	52,17%	2729	38,32%
APL - Madeira e Esquadrias - União da Vitória	190	-9,95%	3910	-1,14%
APL - Madeira e Móveis - Rio Negro	117	-5,65%	2373	-15,82%
APL - Malhas - Imbituva	17	-41,38%	72	-20,00%
APL - Metais Sanitários - Loanda	81	113,16%	1435	40,41%
APL - Móveis Arapongas	389	18,96%	11958	8,87%
APL - Móveis - Sudoeste	141	56,67%	2095	43,99%
APL - Móveis de Metal de Ponta Grossa	102	61,90%	1709	-13,12%
APL - Porcelana - Campo Largo	21	-4,55%	1187	-27,27%
APL - Software - Londrina	128	-15,23%	1216	45,80%
APL - Software - Maringá	121	65,75%	1692	236,38%
APL - Software - Pato Branco e Dois Vizinhos	63	142,31%	1125	594,44%
Variação Total no Período	4463	33,84%	72818	54,57%

Fonte: IPARDES (2018).

Segundo dados coletados na base de dados do IPARDES (2018), em 2016 o total de postos de trabalho da indústria de transformação foi de 619.534. No mesmo ano, as empresas localizadas nas APLs do Estado do Paraná empregavam 72.818 pessoas em suas estruturas, o que representa em números absolutos 11,75% do total de empregos da indústria, demonstrando a relevância que os arranjos produtivos locais apresentam para o estado, sabendo-se ainda que são compostos

em sua maioria por micro e pequenas empresas. Ao mesmo tempo, durante o período, o número de empresas registradas cresceu 745%, chegando a um total de 4.463. A luz destes primeiros dados, notou-se que 50% dos arranjos apresentaram crescimento tanto no número de empregos gerados quanto no número de empresas criadas durante o período analisado, enquanto 22,73% apresentaram diminuição em ambos. De modo geral, os arranjos que apresentaram o maior crescimento quanto a criação de postos de trabalho são da área de tecnologia, com destaque para os APLs de Software de Maringá e de Pato Branco e Dois Vizinhos. Quanto ao número de empresas criadas podem ser destacados os arranjos produtivos de Software de Pato Branco e Dois Vizinhos e de Metais Sanitários de Loanda, que mais do que dobraram o número de negócios no setor durante os anos de 2006 a 2016.

Para o alcance do objetivo proposto nesta pesquisa, serão analisados dados quantitativos que permitam compreender a evolução socioeconômica das APLs do Estado do Paraná, quanto aos postos de trabalho gerados, o desenvolvimento da atividade empreendedora e valor adicionado fiscal gerado pela atividade de confecção nas regiões, constituindo-se assim a primeira fase exploratória do projeto.

Mesmo que os Arranjos Produtivos Locais paranaenses tenham sido objeto de uma caracterização comum, tendo também como ponto comum o setor econômico, concebe-se que as diferenças socioculturais e históricas de cada região são capazes de gerar entre eles resultados distintos no que se relaciona ao desenvolvimento da atividade. Ainda que territórios localizados muito próximos possam apresentar algumas características homogêneas quanto as atividades desenvolvidas, as particularidades locais proporcionam dinâmicas diferentes na criação e desenvolvimento de uma atividade econômica, o que pode ser comprovado por estudos empíricos que já realizaram análises comparativas (DANA, GURAU e LASCH, 2014; JULIEN, 2010; SAXENIAN, 1996).

3.2.2 Procedimentos de Coleta de Dados

Contemplando o delineamento proposto, fez-se necessário realizar a coleta de dados através de diferentes meios, privilegiando dois tipos de fontes, as secundárias e primárias, utilizadas em momentos distintos do trabalho.

Como fontes de dados secundárias primeiramente utilizaram-se dados oriundos das bases eletrônicas do CAGED e da RAIS, e do IPARDES para levantamento de informações a respeito da evolução econômica dos APLS em estudo. Os dados foram utilizados na realização de análises preliminares que permitiram avaliar como se deu o desenvolvimento dos arranjos produtivos locais no decorrer da década que abrange os anos de 2006 a 2016. Com complemento, foram também levantados estudos, relatórios técnicos, artigos, matérias de revistas e entrevistas registradas com atores que participam dos APLs, de forma a possibilitar uma melhor descrição do caso, dando a possibilidade em realizar procedimentos de triangulação dos dados empíricos.

Como fonte primária para obtenção de dados foi utilizado o método de entrevistas semiestruturadas. Triviños (1987, p. 146) define a entrevista semiestruturada como “aquela que parte de certos questionamentos básicos, apoiados em teorias e hipóteses, que interessam a pesquisa, e que, em seguida, oferecem amplo campo de interrogativas, fruto de novas hipóteses que vão surgindo à medida que se recebem as repostas do informante. Para o autor, a técnica de entrevistas semiestruturadas permite o alcance de melhores resultados quando aplicada a grupos distintos de pessoas. O levantamento de evidências a partir das entrevistas segue as recomendações de Yin (2001), tendo como principal finalidade compreender, a partir da percepção dos próprios atores locais como se dão as manifestações do capital social em meio as redes sociais estabelecidas pelos integrantes dos APLs. Ainda para Triviños (1987), a entrevista semiestruturada dá a possibilidade para que o informante tenha a liberdade necessária para desenvolver sua fala, ao mesmo tempo em que apoia o pesquisador em teorias e hipóteses estabelecidas *a priori* e relevantes ao desenvolvimento da pesquisa.

Em delineamentos qualitativos torna-se difícil determinar o número de sujeitos que serão entrevistados de modo antecipado, pois a continuidade do estudo dependerá primeiramente da “qualidade das informações obtidas em cada depoimento, assim como da profundidade e do grau de recorrência e divergência destas informações” (DUARTE, 2002, p. 143-144). Triviños (1987) afirma que nos estudos qualitativos a lógica amostral estatística não deve ser uma preocupação do pesquisador, afirmando que é possível selecionar os entrevistados com base em sua

representatividade. Dadas as limitações supracitadas foram selecionados os atores indutores de ambos os APLs, caracterizados partir dos relatórios emitidos pelo IPARDES (2006a; 2006b; 2006c; 2006d) e de outras publicações que tiveram como objeto de estudo os arranjos aqui selecionados (BATISTA e ALVAREZ, 2007; BATTISTELLA, 2008; CAMPOS CALIFI, 2009; GONÇALVES VIDIGAL, 2000; LIMA, 2006; MARINI e SILVA, 2010).

As entrevistas foram realizadas e conduzidas de acordo com a disponibilidade de tempo e de acesso aos empresários locais, considerando, obviamente, a possível contribuição de cada um para o desenvolvimento do estudo. Amparou-se também, a partir do entendimento de que os atores de interesse da pesquisa possuem tempo, na possibilidade de realizar parte das entrevistas através de meios eletrônicos, tendo o suporte do e-mail ou de ferramentas de *chat* (MORGAN e SYMON, 2004).

Foram realizadas entrevistas com representantes das empresas e das principais instituições (sindicatos, associações, prefeituras, universidades e organizações ligadas aos sistemas de apoio ao empreendedorismo e a indústria local) presentes nos APLs selecionados. Todos os potenciais entrevistados foram contatados via e-mail ou telefone e indagados sobre a possibilidade de participarem voluntariamente da pesquisa. Alguns dos atores não dispunham de tempo ou não se interessaram a participar. Aqueles que se dispunham a participar tiveram suas entrevistas agendadas

A partir de indicações feitas por aqueles que se dispuseram a colaborar novos atores, considerados relevantes dentro do contexto setorial foram convidados a participar da pesquisa. No total foram entrevistados 14 atores locais (7 em cada um dos arranjos selecionados), entre empreendedores, representantes do executivo dos municípios integrantes de instituições de apoio a atividade empresariais do APL. As entrevistas foram realizadas nos meses de janeiro a abril de 2019 e duraram entre 45 minutos a 1 hora, sendo que em dois dos casos as entrevistas chegaram a ultrapassar 1 hora e meia. Das entrevistas realizadas, duas foram viabilizadas por e-mail, devido a incompatibilidade de agenda, enquanto as demais realizaram-se em locais indicados pelos atores e das realizadas pessoalmente em duas delas não foi

autorizada a gravação. No quadro 3, é listada a relação de entrevistados, ocupação e o tempo de atuação no setor, além da duração das entrevistas:

Quadro 3 - Relação dos entrevistados nos APLs.

APL	Ocupação	Tempo vinculado à atividade de Confecção	Código	Tempo de Entrevista
Sudoeste	Professor de Instituição de Ensino e Pesquisa	7 anos.	S1	38 minutos
	Secretário Municipal de Desenvolvimento Econômico	2 anos e 5 meses	S2	35 minutos
	Empresária	17 anos	S3	45 minutos
	Consultor em Entidade de Apoio à Indústria	3 anos	S4	40 minutos
	Secretária executiva de entidade que representa os empresários do setor	15 anos	S5	45 minutos
	Empresária/Associada à Entidade de Classe	12 anos	S6	E-mail
	Consultor em Entidade de Apoio ao Empreendedorismo	4 anos	S7	45 minutos
Cianorte/Maringá	Consultora em Entidade de Apoio à Indústria	12 anos	CM1	58 minutos
	Coordenadora no setor público	2 anos e 5 meses	CM2	1 hora e 20 minutos
	Consultora em Entidade de Apoio ao Empreendedorismo	2 anos	CM3	52 minutos
	Empresário/Presidente de uma das associações locais do setor	25 anos	CM4	1 hora e 40 minutos
	Empresária/Presidente de uma das associações locais do setor	34 anos	CM5	56 minutos
	Professor universitário	6 anos	CM6	25 minutos
	Empresário/Presidente de uma das associações locais do setor	15 anos	CM7	E-mail

Fonte: O autor (2019).

As entrevistas realizadas por e-mail seguiram o protocolo estabelecido para as entrevistas semiestruturadas: questões iniciais foram enviadas aos entrevistados através do correio eletrônico e conforme as respostas retornavam e eram analisadas,

novos questionamentos foram sendo realizados de forma a serem proporcionadas ao entrevistado reflexões a respeito da temática abordada. As trocas de e-mail entre o pesquisador e os entrevistados se alongaram por 6 dias em um dos casos e 4 em outro, até o momento em o conteúdo das respostas chegou a saturação.

É necessário ressaltar que foi tentada uma aproximação com a entidade representativa da classe empresária do setor de confecção, localizada no arranjo de Cianorte/Maringá. Entre os meses de novembro de 2018 e janeiro de 2019 foram feitas várias tentativas de contato via e-mail e através dos canais oficiais disponibilizados nas mídias sociais, porém sem sucesso. O pesquisador apresentou a proposta da pesquisa, se comprometendo, após seu término, em fornecer relatório técnico à direção da entidade, que, no entanto, afirmou que não possuía interesse em participar da pesquisa. De modo insistente, foi tentado o diálogo com outra diretora da entidade, a partir de um contato telefônico fornecido por um dos entrevistados. Novamente foi dada a negativa, desta vez sem qualquer justificativa.

Durante as idas a campo, registraram-se também notas de campo a partir de observações diretas não estruturadas, além da coleta de relatos dos diálogos informais realizados com atores presentes no contexto de análise, quando autorizados, no interior das empresas e outros locais em que encontravam-se participantes dos APLs (BRYMAN, 2003; TAYLOR-POWELL e STEELE, 1996). Para Taylor-Powell e Steele (1996), a técnica de observação direta não estruturada permite, após o registro, a análise das interações, de comportamentos não verbais e da própria estrutura física do meio observado, de forma a permitir a geração de dados qualitativos que podem complementar os dados levantados de outras fontes. Seguindo as recomendações de Waddington (2004) foram feitas cuidadosas notas de campo, sobre as interações geradas entre os atores presentes no meio, as estruturas físicas visitadas e as expressões faciais perante os questionamentos realizados, sendo todas datadas e registradas em caderno ou em áudios gravados em aplicativo do próprio celular do pesquisador. Bryman (2003) cita a possibilidade de utilizar a técnica de forma conjunta as entrevistas semiestruturadas, permitindo assim alcançar maior fidedignidade nas análises.

Os nomes dos entrevistados foram suprimidos do relatório final de caso e substituídos por suas ocupações. Para facilitar sua identificação no texto, os atores do APL de Maringá-Cianorte receberam números após a ocupação, enquanto os do APL do Sudoeste receberam letras. Alguns trechos das entrevistas (destacados em itálico no corpo do texto) foram utilizados de forma a esclarecer, a partir das percepções dos entrevistados como se manifestam as categorias de análise determinadas no contexto social estudado.

Um roteiro prévio para realização das entrevistas de campo, baseado no quadro elaborado com base no referencial teórico desenvolvido no capítulo 2, é descrito no Quadro 4:

Quadro 4 – Quadro teórico de referência.

Tema	Componentes	Questões
Empreendedorismo Regional	Identificação de oportunidades; experiência prévia do empresário no setor; suporte de grupos próximos.	1, 2
Contexto Socioeconômico Regional e Institucional	Percepções sobre as mudanças socioeconômicas na região e de sua influência no setor.	4, 5, 11, 12
Capital Social	Confiança, frequência de contatos e ações conjuntas;	1, 8, 9, 10
Redes Sociais	Tipos de vínculos estabelecidos; características dos vínculos; recursos acessados e intercambiados por meio das redes.	3, 6, 7

Fonte: O autor (2019).

Ressalta-se que, apesar as questões visarem levantar as mesmas informações, as questões dispostas no roteiro sofreram pequenas adaptações quando direcionadas ao grupo dos empreendedores e ao grupo dos representantes das instituições localizadas, com o objetivo de situar a fala dos entrevistados, como pode ser visualizado nos anexos I e II deste trabalho.

3.2.3 Procedimentos de Tratamento e Análise dos Dados

Após a realização da coleta de dados, foram realizadas na íntegra as transcrições e procedida a análise de conteúdo das entrevistas definida por Bardin (2011, p. 48) como sendo “um conjunto de técnicas de análise das comunicações que utiliza procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens”, utilizada com o objetivo de realizar inferências sobre os dados levantados em campo na busca por respostas aos objetivos propostos

Seguindo as recomendações de Bardin (2011), as categorias de análise foram definidas *a priori*, a partir de deduções obtidas a partir da própria teoria de base, com o objetivo de auxiliar a construção da ferramenta de coleta de dados (roteiro de entrevista semiestruturado). Foi realizada a classificação em categorias temáticas (BARDIN, 2011), permitindo identificar assim pontos em comum e distinções entre as duas unidades de análise observadas no caso. O conjunto de categorias foi definido seguindo as qualidades estabelecidas por Bardin (2011), sendo vinculados diretamente ao alcance dos objetivos propostos.

O quadro 5 apresenta uma síntese dos aspectos metodológicos descritos nos tópicos anteriores:

Quadro 5 – Resumo Metodológico do Projeto

Caracterização da Pesquisa		Organização da Pesquisa	
Metodologia	Qualitativa.	Perspectiva Temporal	Seccional com perspectiva longitudinal na compreensão do contexto analisado.
Tipo da Pesquisa	Descritiva e explicativa.	Quantidade de casos	Único (incorporado)
Método	Estudo de caso múltiplo.	Nível de Análise	Institucional.

Instrumentos de coleta	Entrevistas semiestruturadas, observação direta e pesquisa documental.	Unidade de análise	As interações entre as redes sociais constituídas nos APLs
Técnica de análise dos dados	Análise de conteúdo.	Critério de seleção do caso	Visualização dos recursos institucionais, setor representativo na geração de postos de trabalho no Estado

Fonte: O autor (2019).

3.2.4 Facilidades e Dificuldades na Coleta e Tratamento dos Dados

Das dificuldades enfrentadas no levantamento e tratamento dos dados secundários da pesquisa, ressalta-se o fato de que as bases disponibilizadas pelos governos federal e estadual não são muito intuitivas, além de não disporem de campos para auxílio quanto a dúvidas. Foi necessário certo tempo de adaptação para seleção e organização dos dados desejados. A dispersão de dados entre as plataformas que não seguem os mesmos padrões também foi um fator que dificultou em um primeiro momento a condensação dos dados, mas que depois foi superado.

No acesso ao campo para levantamento de dados primários, podem ser relatadas dificuldades no acesso a alguns atores ou organizações presentes nos APLs. Em Maringá, não houve possibilidade de realizar contato com uma das entidades de classe que representam o empresariado local. Os representantes foram contatos através de telefone e e-mail, mas em todos os contatos negaram-se a receber o pesquisador. No entanto, foi possível acessar dados a respeito das atividades organizadas pela entidade em seu próprio site, além das notícias vinculadas ao setor, pesquisadas nos buscadores de notícias disponíveis na internet e já listados anteriormente. Diversos empresários foram indicados pelos

entrevistados e, quando contatados pelo telefone, afirmaram desinteresse em participar do estudo. Foram contatados 28 atores (14 em cada um dos APLs), dentre os quais estavam empresários, representantes das instituições de suporte à atividade industrial e empreendedora, representantes dos sindicatos e entidades de classe, professores universitários e representantes do setor público. Tentou-se contato com alguns deles mais de uma vez, por diferentes canais de comunicação (e-mail, telefone, WhatsApp). Ao final, 14 deles manifestaram interesse em ceder entrevistas e foram entrevistados na sequência. As entrevistas foram conduzidas de modo tranquilo, onde, inclusive, houve a possibilidade de acessar algumas estruturas produtivas de empresas administradas por empresários locais. A inclusão de entrevistas com representantes das instituições ligadas ao setor permitiu uma compreensão mais ampla sobre os relacionamentos em rede de ambos os APLs, justificando-se como uma estratégia acertada.

A coleta de dados foi realizada nos considerados dois principais municípios de cada uma das regiões, Maringá e Cianorte na Região Norte do estado e Francisco Beltrão e Pato Branco na região Sudoeste do estado. A justificativa que amparou a escolha foi o fato de que nestes municípios estão concentradas as principais organizações de suporte aos APLS, além de terem sido os precursores da atividade em ambas as regiões. Pela indisponibilidade de recursos financeiros, o pesquisador ficou impossibilitado de visitar outros municípios e contatar outros dos atores imersos nas relações dos arranjos estudados.

No tratamento dos dados, ressaltou-se o cuidado na transcrição íntegra de todas as entrevistas realizadas em campo, evitando que informações relevantes sejam suprimidas das análises mais aprofundadas da última etapa. As entrevistas foram transcritas integralmente logo após sua realização, para que fosse possível gerar inferências e reorganizar as questões as próximas aplicações, como sugerido por Triviños (1987). Em duas das entrevistas (realizadas em Maringá e outra em Francisco Beltrão) os participantes não autorizaram a gravação das falas. Durante estas entrevistas, foram realizadas anotações e depois, após chegada aos ambientes onde o pesquisador estava hospedado em ambas as localidades, realizou-se a reprodução das discussões, seguindo a sequência lógica estabelecida

durante a própria entrevista, de forma que pudessem ser analisadas posteriormente (TRIVIÑOS, 1987).

3.2.5 Limitações da Pesquisa

Como principais limitações da pesquisa realizada destaca-se a impossibilidade de generalização estatística dos dados, inerente ao próprio delineamento utilizado no presente estudo, além da limitação do estudo em focalizar a análise dos casos de apenas 2 dos 22 arranjos produtivos locais paranaenses, sendo uma escolha ocasionada por restrições de tempo e orçamento. Houve ainda a impossibilidade de acessar alguns dos principais atores presentes nas APLs que mesmo contatados revelaram indisposição ou indisponibilidade dos mesmos em participarem da pesquisa. O número limitado de atores entrevistados também é apresentado como uma limitação.

3.3 ASPECTOS ÉTICOS ENVOLVIDOS NA CONDUÇÃO DA PESQUISA

Dentre os aspectos a serem preservados na condução da pesquisa, destaca-se primeiramente a guarda do sigilo das informações levantadas através da pesquisa de campo. Os nomes dos participantes e das organizações em que atuam foram substituídos no momento da transcrição por codinomes, de forma a não permitir qualquer associação direta com eles. Durante a condução do trabalho de campo houve grande preocupação quanto ao levantamento de possíveis questões sensíveis aos participantes. Evitou-se abordar questões que poderiam fazer com que os indivíduos revivessem emoções fortes, direcionando as entrevistas somente aos aspectos objetivos de interesse da pesquisa.

3.4 CARACTERIZAÇÃO DO CASO

A escolha por estudar o caso do setor de confecção paranaense, através da análise de dois arranjos produtivos locais do segmento se dá por três motivações principais: 1) a origem da atividade de confecção industrial em ambas as regiões se deu quase ao mesmo momento (entre o final da década de 1970 e início dos anos 1980), iniciando em cidades centrais de ambas as regiões e posteriormente sendo

expandidas para a periferia regional. Isso possibilita uma compreensão mais acurada de como se deu a evolução da atividade em cada um dos arranjos; 2) o fato de ambos terem apresentado desempenho distintos quanto a criação de postos de trabalho formais e número de empresas abertas. Como ambos os arranjos apresentam semelhança quanto sua formação e estão submetidos ao mesmo ambiente macroeconômico, acredita-se que as dinâmicas relacionais estabelecidas em cada contexto podem ser as grandes responsáveis pelo resultado diverso e; 3) a possibilidade de realizar comparações entre as dinâmicas ocorridas, entre as redes estabelecidas nas regiões previamente demarcadas e os contextos institucionais apresentados, o que já foi, inclusive, objeto de estudos nas áreas de Economia, Políticas Públicas e Administração. Consequentemente, a análise estrutural proporcionará o entendimento de como o capital social se manifesta

Os dados utilizados na composição dos quadros desta seção foram retirados de duas plataformas governamentais disponíveis na internet. O valor adicionado fiscal da indústria, das atividades de confecção e total, o produto interno bruto per capita e o índice IPARDES de desempenho municipal foram retirados da base de dados disponibilizada pelo Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IPARDES), denominada Base de dados do Estado (BDEweb), acessada com login público, enquanto o número de estabelecimentos ativos e o número de empregos no APL foram retiradas da base de dados do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), que incluem o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED) e o Relatório Anual de Informações Sociais (RAIS), acessada também online, com login público. Ressalta-se que não foi necessária nenhuma solicitação especial aos órgãos para obtenção do acesso às plataformas, estando ambas disponíveis livremente para acesso de pessoas físicas.

3.4.1 O Setor de Têxtil no Brasil - Um Breve Histórico

A indústria brasileira de manufaturas têxteis nasceu durante o período colonial brasileiro, a partir do desenvolvimento da cultura algodoeira na região Nordeste do país. Durante o século XVIII, diversas manufaturas rústicas passaram a se desenvolver nas regiões Nordeste e Sudeste, estimuladas pelo crescimento da produção do algodão. Entretanto, com a imposição do Alvará de 5 de janeiro de

1785³, emitido no reinado da Rainha D. Maria I, proíbe-se a partir de uma medida arbitrária tomada pela Coroa Portuguesa toda atividade industrial no Brasil Colônia, cuja manufatura têxtil representava sua imensa maioria por 23 anos (NOVAIS, 2000; FUJITA, MAYUMI e JORENTE, 2015).

A revogação da determinação da Coroa foi um efeito da chegada da corte portuguesa à capital brasileira da época, em janeiro de 1808, o que permitiu que, aos poucos, as atividades manufatureiras ressurgissem aos poucos no país. No entanto, o tratado de cooperação e amizade assinado em 1810 entre Portugal e Inglaterra, marco de mais uma ação retrógrada dos portugueses para com a colônia faz com que a setor agrícola ganhasse o favoritismo político sobre a indústria brasileira, que seguia com dificuldades para se estabelecer (FUJITA, MAYUMI e JORENTE, 2015).

O setor de manufatura têxtil passa a obter maior representatividade na economia brasileira, assim como toda a indústria, a partir dos investimentos realizados por empresários do setor cafeeiro no início do século XX, com a política de estímulo à produção industrial, proposta pelo governo central (KON e COAN, 2009; FUJITA, MAYUMI e JORENTE, 2015). Na década de 1940 a manufatura têxtil alcança o *status* de indústria madura, passando a representar 25% da força de trabalho 20% do total do Valor da Produção Industrial (VPI) do país (KON e COAN, 2009). As restrições impostas aos países envolvidos diretamente na Segunda Guerra Mundial contribuiu com o desenvolvimento do mercado interno brasileiro, além de aumentar as exportações em cerca de 15 vezes, permitindo que o país se tornasse, no período pós-guerra, o segundo maior exportador mundial no setor (FUJITA, MAYUMI e JORENTE, 2015). Ao longo das três décadas seguintes o setor foi se desenvolvendo, e expandiu a sua atuação também com a produção de fibras sintéticas e artigos de moda, que se apresentaram como solução para o atendimento de públicos segmentados (FUJITA, MAYUMI e JORENTE, 2015).

³ Segundo Novais (2000, p. 214) O alvará de 5 de janeiro de 1785...tem sido reiteradamente tomado como a manifestação mais expressiva da persistência de uma política colonial de tipo mercantilista tradicional, por parte da Coroa portuguesa, a discrepar das tendências francamente reformistas da época das Luzes.

No início da década de 80, denominada “década perdida”⁴, a crise econômica enfrentada pelo país evidenciou a obsolescência do parque industrial brasileiro. A indústria brasileira não foi capaz em competir tecnologicamente com Estados Unidos, Europa e Ásia, frente ao modelo de competição globalizada (FUJITA, MAYUMI e JORENTE, 2015; KON e COAN, 2009). A abertura comercial e a introdução do Plano Real⁵, ocorridas na primeira metade da década de 1990, foram marcos que provocaram alterações no panorama competitivo do setor têxtil, composto principalmente por empresas de médio e pequeno porte. Na busca pela sobrevivência as indústrias buscaram efetivar investimentos em reestruturação produtiva, destinados principalmente para a aquisição e modernização dos parques de máquinas das indústrias (FUJITA, MAYUMI e JORENTE, 2015; KON e COAN, 2009; ABIT, 2018).

A partir da década de 90 o setor passou por um grande processo de modernização, cujo objetivo era alcançar a competitividade necessária para enfrentamento da concorrência asiática, em especial a chinesa (FUJITA, MAYUMI e JORENTE, 2015). Entre 1995 e 2006 a modernização dos processos produtivos e do maquinário em busca de vantagens competitivas teve efeito negativo no número de postos de trabalho na última década, reduzindo-os em cerca de 20,4%. Em contrapartida, a produtividade média do segmento aumentou em cerca de 64,4% no mesmo período (SEBRAE, 2008). As mudanças competitivas ocorridas ao final século XX expuseram muitas das fragilidades estruturais das empresas do setor, levando-as a buscar por uma reorganização produtiva que consolidou estruturas no formato de arranjos produtivos (APL), de forma a permitir retração de custos e ganhos produtivos (TRINTIN e GONÇALVES, 2011).

Atualmente o Brasil está em quinto lugar entre os maiores produtores têxteis do mundo, estando atrás da China, Índia, Estados Unidos e Paquistão (DE

⁴ Para Carneiro (2002) a década de 1980 é denominada década perdida por ter sido marcada pelo aumento da dívida externa dos países periféricos, reflexo de uma crise econômica mundial dentre os quais inclui-se o Brasil. O período foi caracterizado por um péssimo desempenho econômico, cuja a estagnação do PIB foi somada aos altos índices de inflação.

⁵ Como descrito por Batista e Alvarez (2007), a introdução do Plano Real, em junho de 1994 e a intensificação da abertura comercial iniciada no governo Collor de Mello elevaram a competitividade dos produtos importados, o que exigiu adaptação da indústria nacional na busca por competitividade.

OLIVEIRA e DE LIMA, 2017). Embora o Brasil seja um dos grandes produtores de têxteis e vestuário, quase a totalidade do que é produzido acaba sendo consumido no próprio país, o que explica a baixa participação no comércio mundial do setor, que representa menos de 0,5% do total comercializado, o que coloca o país na 23ª posição no ranking de exportadores (ABIT, 2013).

Segundo dados do IBGE (2018), o setor de confecções, no Brasil, apresentou em 2016 uma receita líquida de vendas total de R\$ 103.275 bilhões. Albuquerque (2017) afirma que a indústria têxtil tinha como previsão encerrar o ano de 2017 apresentando um crescimento de 3,5% na produção de vestuário e, com um faturamento superior a R\$ 144 bilhões. A perspectiva da Associação Brasileira da Indústria Têxtil era de que 20 mil postos de trabalho fossem criados no setor até o final do ano de 2018, com um crescimento de 2,5% na produção do vestuário e 4% na produção têxtil.

3.4.1.1 Características do Setor

A indústria de têxtil é caracterizada por expressivo número de empresas, fruto da atratividade do setor, com amplo mercado a nível mundial, pelas barreiras tecnológicas e pela necessidade de investimentos não muito substanciais para instalação de novas unidades de produção (ABIT, 2013). Segundo a ABIT (2013) o Brasil possui uma das últimas cadeias têxteis completas de todo o ocidente, onde são produzidas desde as fibras utilizadas na produção de fios até as confecções. O setor, em 2013, reunia mais de 32 mil empresas, das quais 80% era composto por pequenos e médios empreendimentos, distribuídos no território nacional. 75% dos quase 1,7 milhões de funcionários empregados no setor trabalham no segmento de confecção, sendo em sua maioria mulheres (ABIT, 2013). Destaca-se ainda que o setor é composto em sua maioria por pequenas fábricas, sendo as que mais cresceram em número e em postos de trabalho gerados nos últimos anos (MARINI e SILVA, 2010).

Segundo a ABIT (2013), a recessão dos mercados consumidores tradicionais, causada pela crise econômica mundial, os países asiáticos (líderes mundiais de produção no setor) buscaram direcionar os excedentes de produção aos países

emergentes, dentre os quais inclui-se o Brasil. Estima-se que entre os anos de 2003 e 2013 a importação de vestuário aumentou 23 vezes, chegando a US\$ 2.285 milhões de dólares anuais (ABIT, 2013).

Para Kon e Koan (2009), o setor têxtil é ainda marcado pela intensidade em mão-de-obra e mantém um número significativo de postos de trabalho no país. Bouças (2017) afirma que entre os meses de janeiro a julho de 2017 as indústrias têxtil e de confecção geraram aproximadamente 21,6 mil postos de trabalho, recuperando quase a totalidade de postos fechados durante o ano de 2016, quase 25 mil vagas. Os postos criados corresponderam a 53% do total de contratações realizadas por toda a indústria de transformação no país durante o mesmo período, o que denota a importância do setor para a economia do país. Segundo Prado (2018), com base em dados fornecidos pelo ministério do trabalho, a indústria têxtil no país gerou em janeiro de 2018 8,2 mil novos empregos.

No Paraná, o setor de confecção destaca-se pela grande concentração de empresas e de postos de trabalho nas microrregiões que abrangem os municípios de Maringá e Cianorte, com destaque ainda para os polos concentrados no Sudoeste do estado e em Apucarana (MARINI e SILVA, 2010). Em anos recentes o setor vem ganhando destaque quanto sua participação no número de empregos gerados a nível estadual, consequência da qualificação da mão-de-obra, em sua maioria feminina, que iniciam o trabalho como forma de complementar a renda familiar e que terminam por se especializar na atividade posteriormente (IEMI, 2013).

3.5. Os Arranjos Produtivos Locais Paranaenses

O estado do Paraná, seguindo o rumo tomado pelas políticas públicas de desenvolvimento a nível federal, promoveu ações direcionadas ao apoio dos APLs. Destaca-se o acordo realizado em dezembro de 2004, transformado em um pacto de cooperação que envolveu o governo estadual, a Federação das Indústrias do Paraná (FIEP), e o SEBRAE (MARINI e SILVA, 2010). A principal ação desdobrada do pacto foi o estudo de caracterização dos arranjos produtivos locais paranaenses, realizado durante o ano de 2006 pelo IPARDES.

No estado do Paraná, ações voltadas a identificação e caracterização dos Arranjos Produtivos Locais foram adotadas durante o segundo e o terceiro mandatos do governo Requião (2003-2006 e 2007-2010), e resultaram em estudos apresentados pelo IPARDES durante os anos de 2006 e 2008. Em 03 de outubro de 2005, por meio de anúncio público emitido pela Secretaria de Estado da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior, a partir da Emenda Governamental 28/2005, o governo do Estado do Paraná convocou as Universidades presentes no estado a colaborar com a elaboração de estudos para a caracterização dos principais APLs presentes no estado. Recursos do Fundo Paraná, cuja soma totalizou R\$ 250.000,00, foram disponibilizados para a pesquisa, tendo como valor máximo destinado à cada um dos estudos de caracterização previstos o valor de R\$ 20.500,00. No termo de referência (2005, p. 09), que acompanha o documento supracitado, foi estabelecida como justificativa para a realização da série de estudos técnicos “subsidiar a formulação de políticas públicas e a ação da REDE APL PARANÁ”.

Buscando compreender quais foram os desdobramentos propostos pelo Estado do Paraná a partir dos estudos de caracterização, optou-se por analisar as matérias legislativas promulgadas entre os anos de 2005 a 2019, dentre as quais incluem-se leis, leis complementares, constituição estadual, decretos, emendas constitucionais, resoluções e portarias.

Em consulta ao Sistema Estadual de Legislação⁶ que integra toda a legislação estadual do Paraná, foi feita uma busca pelas palavras chave “Arranjo produtivo Local”, “APL” e “arranjo produtivo”. 12 resultados retornaram da busca. A partir da leitura das matérias disponíveis na íntegra, foi possível verificar que apenas duas das matérias legislativas publicadas tinham foco direcionado aos APLs paranaenses: a primeira, a Lei 15.724/2007, autorizou o governo do Estado a captar, junto ao Banco Interamericano de Desenvolvimento um crédito no montante de até U\$S 10.000.000,00 para financiamento do programa de apoio aos Arranjos Produtivos

⁶ O acesso às leis produzidas pelo Estado do Paraná está disponível no seguinte link: <https://www.legislacao.pr.gov.br/legislacao/entradaSite.do?action=iniciarProcesso>. O acesso à informação é livre, não sendo exigidas quaisquer credenciais especiais para navegar na base de dados.

Locais do Paraná – Pró APL; a segunda matéria legislativa, o Decreto 3758/2016, assinado em 30 de março de 2016, durante o segundo mandato do governador Carlos Alberto Richa, dispôs a criação da Governança de Tecnologia da Informação e Comunicação (Governança TIC), dentro da Rede APL do estado, buscando estimular e fomentar o setor científico e tecnológico do estado. Todos os outros resultados citam indiretamente os APLs, incluindo-os em ações mais gerais, como no caso do decreto 8029/2010, que implementa a Política de Desenvolvimento Produtivo do Estado do Paraná, sob o comando do então governador Orlando Pessuti.

No ano de 2012, durante o primeiro mandato do governador Carlos Alberto Richa um termo de Cooperação Técnica foi assinado pelo governo do Estado, pelo Instituto de Tecnologia do Paraná (TECPAR), pelo IPARDES, pela Agência de Fomento Paraná, pelo BRDE, pela FIEP, pelo Instituto Evaldo Lodi (IEL) e pelo Sebrae Paraná, com o objetivo principal de proporcionar a articulação entre os atores que atuam junto aos APLs, buscando fortalecer as relações institucionais e consolidar os arranjos no Paraná. Não foram encontrados registros de atualização no termo de cooperação, que, conforme exposto em sua cláusula quinta, vigoraria pelo prazo total de 5 anos, a partir da data de sua assinatura.

3.4.2 Caracterização dos Arranjos Produtivos Locais

Nesta seção serão caracterizados os arranjos de confecções do Sudoeste do Paraná e de Cianorte/Maringá, delimitados como *locus* do presente estudo de caso. Informações referentes ao número de postos de trabalho e número de empresas criadas no último ano serão expostos com o objetivo de caracterizar a evolução formal destas estruturas no decorrer da última década. Dados demográficos também serão utilizados com o intuito de melhor delimitar a abrangência dos APLs, cuja demarcação é fruto do trabalho realizado pelo IPARDES (2006), cuja metodologia de identificação baseou-se no trabalho desenvolvido por Suzigan, Garcia e Furtado (2005).

3.4.2.1 Arranjo Produtivo Local de Confeções do Sudoeste do Paraná

Segundo o IPARDES (2006b), o arranjo produtivo local de confeções da região Sudoeste paranaense unifica as microrregiões geográficas de Pato Branco, Francisco Beltrão e Capanema. O próprio IPARDES atribuí a abrangência regional do arranjo a ocupação ocorrida por famílias do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina que caracterizam uma identidade comum aos municípios da região. A indústria de confecção nasceu na década de 70 nas cidades de Francisco Beltrão e Ampère e posteriormente se expandiu aos outros municípios. Destaca-se a grande articulação das empresas locais em formar parcerias com instituições locais e a realização de práticas cooperativas realizadas pelos empresários (IPARDES, 2006b).

Dentre os motivos que caracterizaram o arranjo e permitiram seu desenvolvimento, é possível destacar o êxodo ocorrido na região que levou diversos trabalhadores do campo à busca por trabalho nas cidades, fato que ocasionou um aumento da população urbana e uma maior disponibilidade de mão-de-obra à indústria local. Somam-se a isso os incentivos fiscais, financeiros e materiais concedidos pelos municípios para as indústrias interessadas em se instalar na região e o baixo custo para a contratação de mão-de-obra local, no geral, com baixo nível de qualificação (BATTISTELLA, 2008).

Segundo o IPARDES (2006b), a grande concentração de empregos dentro do APL está nas empresas com mais de 100 funcionários, que a época do estudo eram 4. Com a crise de 2005, ocasionada pela baixa do preço do dólar no mercado, as empresas foram obrigadas a reduzir seu contingente de empregos formais. Isso gerou um movimento de terceirização da produção que levou as empresas centrais a terceirizarem boa parte da fabricação aos facionistas da região (IPARDES, 2006b),

Os municípios que mais concentram o número de estabelecimentos são Francisco Beltrão, com 414 estabelecimentos (15,29% do total do Arranjo Produtivo) e Santo Antônio do Sudoeste, com 319 estabelecimentos (14,51% do total do Arranjo Produtivo) (IPARDES, 2016). A cidade de Ampère, no entanto, é a mais representativa quanto a empregabilidade do setor no Arranjo Produtivo Local, onde

são mantidos 1.377 postos de trabalho, o que representa um total de 23,04% de todos os postos de trabalho gerados no setor na região (IPARDES, 2016).

Na tabela 2, são caracterizados os 23 municípios que compõem o Arranjo Produtivo Local de Confeções do Sudoeste:

Tabela 2 - Municípios integrantes do arranjo produtivo local de confeções do Sudoeste do Paraná

Município	PIB Per Capta (R\$ 1,00) - 2015	Área Km²	População Censitária Estimada -2016	IDH - 2010
Ampere	26.265	296,751	17.308	0,709
Barracão	22.409	162,804	10.314	0,706
Capanema	25.281	419,403	19.364	0,706
Clevelândia	23.663	703,104	17.250	0,694
Dois Vizinhos	33.502	419,017	39.500	0,767
Francisco Beltrão	30.306	731,731	87.491	0,774
Itapejara D Oeste	33.345	254,207	11.571	0,731
Mariópolis	30.703	230,769	6.612	0,698
Marmeleiro	24.551	388,864	14.505	0,722
Nova Prata do Iguaçu	23.543	351,115	10.733	0,716
Palmas	20.539	1.576,62	48.339	0,66
Pato Branco	38.826	539,029	79.869	0,782
Pinhal de São Bento	14.819	98,15	2.749	0,695
Planalto	18.618	344,688	13.907	0,706
Pranchita	29.354	225,535	5.517	0,752
Realeza	30.955	355,199	17.068	0,722
Salto do Lontra	20.854	312,199	14.627	0,718
Santa Izabel do Oeste	18.520	322,217	14.289	0,696
Santo Antônio do Sudoeste	20.769	324,75	20.059	0,671
São Joao	52.341	389,041	10.676	0,727
São Jorge D Oeste	24.423	379,252	9.296	0,722
Vere	30.183	312,495	7.745	0,72
Vitorino	45.568	308,467	6.853	0,702

Totais/Médias	27.797	9.445	485.642	0,717
----------------------	--------	-------	---------	-------

Fonte: IPARDES (2018).

Em um estudo de caracterização dos APLs do setor de confecções no Estado do Paraná, Campos e Callfi (2009) identificaram que no APL do Sudoeste as empresas conservam entre elas relações muito próximas, desenvolvendo atividades conjuntas e proporcionando apoio mútuo, demonstrando a presença de redes empresariais muito bem desenvolvidas:

“A principal ação é a troca ou empréstimo de matéria-prima e o arrendamento de maquinário e, em menor proporção, a compra de matéria-prima e o treinamento da mão-de-obra. No que se refere ao desenvolvimento de produtos, algumas empresas cooperam. Os empresários costumam trocar ideais e discutir estratégias, mas são menos propensos a abrir seu local de trabalho ou visitar outros fabricantes. Além disso, ressalta-se os esforços para a exportação conjunta, a criação de uma cooperativa de crédito, a organização de uma associação local de empresários de Confecções e a realização de rodadas de negócios” (p. 95).

É possível ainda verificar nas notícias veiculadas pelos veículos de mídia do estado que foram continuadas as ações coletivas locais dentro do APL. Em reportagem realizada pelo Bom Dia Paraná, de 28 de julho de 2016, empresários da indústria do vestuário do Sudoeste do Paraná declararam estar animados com a possibilidade de realizarem investimentos no período pós-crise, mobilizando ações coletivas na busca pelo alcance de uma maior competitividade dentro do setor. Dentre as ações propostas, os empresários citaram a construção de uma plataforma virtual que permita a comercialização dos produtos produzidos pelas confecções localizadas na região, em um *e-commerce* coletivo.

Há uma grande preocupação por parte das instituições que apoiam o APL quanto a organização de ações que permitam o alinhamento dos objetivos de empresários, a organização da produção local e o pleito de recursos estaduais para o desenvolvimento de ações conjuntas (BATTISTELLA, 2008). Marini e Silva (2010), identificaram, a partir de análise do plano de desenvolvimento do APL⁷, aprovado em 30 de março de 2006, que dentre os agentes citados como essenciais no desenvolvimento das atividades do APL até o momento, estavam o Sindicato das

⁷ Para análise do plano de ações completo, com o desdobramento das principais ações, consultar Marini e Silva (2010).

Indústrias do Vestuário do Sudoeste do Paraná (SINVESPAR), o SENAI, o SEBRAE, a FIEP e os empresários. Dentre os atores fundamentais, não foram citadas as universidades e nem o governo estadual.

É válido recordar que o APL de confecções do Sudoeste do Paraná não é o único constituído na região. O estudo de mapeamento de arranjos produtivos locais do Estado identificou oficialmente também outros arranjos locais: o de móveis, reconhecido através do mesmo estudo (IPARDES, 2006a) e o de alumínio, identificado através da nova metodologia proposta pelo estado no ano de 2013, que passou a incluir também critérios avaliativos qualitativos (IPARDES, 2013).

3.4.2.2 Arranjo Produtivo Local de Vestuário de Cianorte/Maringá

Os arranjos produtivos locais de Maringá e Cianorte foram, a princípio, caracterizados como unidades independentes no estudo de caracterização realizado pelo IPARDES (2006). Segundo Carvalho (2009), no ano de 2009, os dois APLs, localizados a cerca de 85Km de distância um do outro, finalmente concretizaram o projeto de um arranjo produtivo local único (iniciado no ano de 2004), tendo como principal justificativa para a unificação facilitar a captação de recursos federais para o desenvolvimento da atividade na região. Para Trintin e Gonçalves (2011), o APL de Cianorte/Maringá diferencia-se dos demais arranjos de confecção paranaenses pela heterogeneidade tecnológica e pela diversidade na pauta de produtos produzidos.

O grande objetivo da unificação dos APLs, segundo reportagem de Carvalho (2009) para o jornal eletrônico *odiário.com*, foi o intuito de unificar as ações como condição para facilitar o acesso a recursos financeiros oriundos de repasses realizados pela Federação e pelo Estado do Paraná. O modelo de negócios em comum compartilhado pelos APLs, cujo foco é a atração de lojistas e revendedores de todo o território brasileiro, através de caravanas organizadas por guias, facilitou também essa proposta de unificação. Como documento que consolidou a relação de cooperação entre as duas instituições, cita-se o Plano de Desenvolvimento do Arranjo Produtivo Local do Vestuário de Cianorte e Maringá, protocolado no ano de

2006 junto ao Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC)⁸, que estabeleceu diretrizes para realização de 16 ações conjuntas entre os atores que compõem as estruturas.

A Tribuna de Cianorte (2012), destaca que o APL foi o primeiro a participar de projetos como o B+APLs da Moda, cujo o objetivo foi proporcionar o aumento da competitividade das micro e pequenas empresas ligadas ao setor, por meio de capacitações e estímulos a geração de novos negócios.

No presente trabalho optou-se em caracterizar os APLs de Cianorte e Maringá separadamente. A justificativa dada para isso é a de preservar a independência dos arranjos quanto a sua constituição, mantendo suas características iniciais independentes, o que se torna importante no momento de mapear as dinâmicas relacionais, a partir da coleta de dados realizada em campo.

3.4.2.3 Arranjo Produtivo Local de Maringá

O arranjo produtivo de Confeções de Maringá está localizado na Mesorregião do Norte Central Paranaense e abrange municípios das microrregiões de Maringá, Astorga e Floraí. Segundo a ABIT, esse APL pode ser considerado o segundo maior polo confeccionista do país, com produção mensal de cerca de 8 milhões de peças e faturamento bruto na faixa dos R\$ 2 bilhões de reais ao ano. Na tabela 3 são relacionados os municípios presentes na caracterização do APL:

Tabela 3 - Municípios integrantes do arranjo produtivo local de confeções de Maringá

Município	PIB Per Capta (R\$ 1,00) - 2015	Área Km²	População Censitária Estimada -2016	IDH - 2010
Ângulo	27.640	105,931	2.969	0,721
Astorga	22.933	435,994	26.087	0,747
Floresta	23.485	162,007	6.535	0,736
Iguaraçu	31.784	163,247	4.309	0,758
Mandaguari	34.015	336,323	34.425	0,751
Marialva	37.712	475,128	34.675	0,735
Maringá	38.882	486,433	403.063	0,808

⁸ O conteúdo do Plano, disponibilizado integralmente em arquivo na extensão ppt., encontra-se ainda disponível para acesso em link do site governamental Comexbrasil.gov.br, substituído recentemente pelo site Brasil Export. Não há, no entanto, dados e informações sobre qual entidade esteve a frente de sua elaboração.

Paiçandu	16.892	170,896	39.728	0,716
Sarandi	14.680	103,683	91.344	0,695
Total	27.558	2439,642	643.135	0,741

Fonte: IPARDES (2018).

Para Gonçalves Vidigal, De Campos, e Trintin (2009) a atividade de confecções tem início na região durante a década de 1980, como alternativa para a geração de renda para as famílias da região. Segundo o IPARDES (2006c), a intensificação no número de empresas abertas por mulheres e suas famílias permitiram uma grande expansão do setor na região, que foi ainda maior no início da década de 1990.

Segundo dados retirados da RAIS (2018), no ano de 2016 68% dos postos de trabalho mantidos no APL estavam concentrados em Maringá, assim como 68% das empresas do APL. Segundo o IPARDES (2006c), em 2003 o percentual de concentração de empregos e estabelecimentos era ainda maior, ultrapassando os 80%. A centralização de grande parte da atividade econômica do APL em Maringá está relacionada a posição de liderança desempenhada pelo município desde a década de 1970, com a criação da Associação dos Municípios do Setentrão Paranaense (AMUSEP), que teve como principal motivação a reivindicação de soluções para problemas em comum enfrentados pelos municípios da região (IPARDES, 2006c).

Dentre os atores relevantes presentes no APL, podem ser destacados o Sindicato da Indústria do Vestuário (SINDVEST), o SEBRAE, o SENAI e a Universidade de Maringá (UEM), que desempenham um papel mais expressivo de contribuição ao desenvolvimento do setor.

Campos e Califi (2009) admitem que neste APL poucas são as empresas que mantém relações bem estabelecidas com outras e, quando ocorrem, são caracterizadas pelo empréstimo de aviamentos. Há grande preocupação dos empresários quanto a realização de práticas desleais, o que reduz a possibilidade de constituição de redes bem estabelecidas. Apesar da existência do SINDVEST, a insatisfação manifestada pelos empresários locais quanto aos serviços prestados é grande. Grande parte dos vínculos estabelecidos entre as empresas do setor é

constituído através de relações de subcontratação e de terceirização, o que contribui com o aumento do trabalho informal na região (IPARDES, 2006c).

Um terço dos entrevistados no estudo de caracterização do APL, realizado em 2006, afirmou inclusive ceder equipamentos para que subcontratados a domicílio pudessem executar alguns dos processos produtivos parciais. As relações entre os atores locais, que tem contribuído para a consolidação do arranjo ainda são consideradas incipientes, sendo marcadas principalmente pela organização e participação em eventos tanto locais quanto em outras regiões (GONÇALVES VIDIGAL *et al.*, 2009), o que parece ainda ser recorrente dentro das ações do setor.

Vale ressaltar ainda que o APL de Confecções não é o único reconhecido pelo Estado na região de Maringá. Há também o APL de Softwares no município que foi identificado através do mesmo estudo (IPARDES, 2006a) e que vem apresentando um desenvolvimento considerável tanto na geração de postos de trabalho quanto na criação de novas empresas.

3.4.2.4 Arranjo Produtivo Local de Cianorte

O APL de Confecções de Cianorte está localizado na Região Noroeste do Estado do Paraná, e abrange os municípios de Cianorte, Cidade Gaúcha, Guaporema, Indianópolis, Japurá, Jussara, Rondon, São Manoel do Paraná, São Tomé, Tapejara, Tuneira do Oeste, Nova Olímpia, Tapira e Terra Boa (IPARDES, 2006d). Na tabela 4 são expostos os municípios selecionados na caracterização do APL.

Tabela 4 - Municípios integrantes do arranjo produtivo local de confecções de Cianorte

Município	PIB Per Capta (R\$ 1,00) - 2015	Área Km²	População Censitária Estimada -2016	IDH - 2010
Cianorte	30.248	809,232	69.958	0,755
Cidade Gaúcha	23.844	403,636	11.062	0,718
Guaporema	20.700	200,755	2.219	0,719
Indianópolis	86.448	122,187	4.299	0,724
Japurá	20.088	166,515	8.549	0,712
Jussara	28.652	207,709	6.610	0,718
Rondon	30.023	550,855	8.996	0,713
São Manoel do Paraná	20.011	96,186	2.098	0,725
São Tomé	26.398	217,391	5.349	0,725

Tapejara	25.935	599,324	14.598	0,703
Tapira	17.525	435,027	5.836	0,697
Terra Boa	21.474	325,656	15.776	0,728
Tuneiras do Oeste	18.633	698,433	8.695	0,695

Fonte: IPARDES (2018).

Com a decadência do ciclo do café na região, em 1975⁹, o município de Cianorte decidiu apostar na industrialização como forma de amenizar os efeitos da crise causada pela decadência do modelo econômico de base agrícola (IPARDES, 2006d). O surgimento da indústria de confecções no local é datado do ano de 1977, quando uma família de libaneses, que já atuava no comércio de produtos do vestuário, decidiu abrir uma empresa para fabricação de peças próprias. Inicialmente, um dos filhos da família percebeu a abundante mão-de-obra local e, após realização de curso de corte e costura em São Paulo, capacitou pessoas para atuarem no segmento, recrutando-as em uma indústria criada por ele (BATISTA e ALVAREZ, 2007; LIMA, 2006). A experiência familiar bem-sucedida estimulou a abertura de novos negócios locais, que passaram a crescer em número e gerar novos postos de trabalho (IPARDES, 2006d).

Para Lima (2006), durante o período inicial da atividade na região, o processo de reestruturação da cadeia produtiva têxtil-vestuário, motivado pela busca pela redução de custos durante o período recessivo da economia brasileira, levou as grandes empresas paulistas, predominantes no cenário nacional, a transferir suas unidades produtivas para localidades onde prevalecessem custos produtivos menores. Acredita-se que a mão-de-obra advinda da lavoura, através do êxodo causado pela crise do café foi a grande impulsionadora da indústria do vestuário no município de Cianorte¹⁰, justamente pelo baixo custo de remuneração (LIMA, 2006).

Com o passar dos anos, a atividade foi crescendo, marcada pela criação de instituições representativas das categorias do setor. Em 1986, foi fundado o Sindicato dos Alfaiates, Costureiras e Trabalhadores da Indústria de Confecções de

⁹ Para Batista e Alvarez (2007, p. 66) as históricas geadas ocorridas neste ano...exterminaram as plantações de café no Paraná, desencadeando desemprego e conseqüentemente a evasão da população rural que buscou em outras regiões melhores oportunidades de emprego.

¹⁰ Lima (2006) expõem que cerca de 70% dos funcionários presentes no setor de confecção, durante o período inicial da atividade em Cianorte, vieram do campo.

Cianorte (SINDICOST) e em 1987, familiares da família pioneira da atividade na região criaram o Sindicato da Indústria do Vestuário de Cianorte (SINDVEST). Das relações entre trabalhadores e empresários, emerge o segmento faccionista dentro das próprias fábricas, a partir de orientações dadas por empresários locais aos seus funcionários, na tentativa de que eles passassem a executar parte da produção entre familiares, desonerando assim algumas das reivindicações do SINDICOST (BATISTA e ALVAREZ, 2007).

A mesma família, no final da década de 1980 incentivou o surgimento do turismo de compras na região, replicando um modelo experimentado em São Paulo, fomentando excursões de lojistas de diversas cidades do Brasil à Cianorte a partir da construção de shoppings atacadistas, permitindo que fábricas e estabelecimentos locais pudessem comercializar seus produtos diretamente com seus revendedores (IPARDES, 2006; BATISTA e ALVAREZ, 2007). A partir disso surge a primeira instituição formal do APL, denominada Associação das Indústrias de Confecções e do Vestuário de Cianorte (ASCONVEST), com o objetivo de normatizar e controlar o sistema de vendas local, a Associação das Indústrias de Confecções. A ASCONVEST, em parceria com a prefeitura municipal do município e do SINDVEST foi a responsável por conceber e realizar a Feira de Exposição do Vestuário (EXPOVEST), que visa a apresentação das novas coleções das confecções locais, que ocorre na cidade de Cianorte durante o mês de setembro de 2019, quando completa sua 37ª edição¹¹.

As décadas de 1990 e 2000 foram marcadas por sucessivas crises e por períodos de transição econômica no país. A abertura externa, ocorrida no início da década de 90, durante o governo Collor, submeteu a indústria local à concorrência externa, exigindo adaptação quanto a flexibilização de sua produção e barateamento de seus custos. A crise ocasionada pelo plano real, em 1995, gerou demissões massivas às empresas. Boa parte dos desempregados optaram por trabalhar em facções ou então em casa, recebendo trabalho que era terceirizado pela grande indústria local, o que se demonstrou uma nova alternativa para redução de custos

¹¹ O evento está sendo divulgado no site Nfeiras, no seguinte link: <https://www.nfeiras.com/expovest-0/>.

das empresas presentes no setor (LIMA, 2006). Com a retomada do crescimento no setor, houve limitação quanto a mão-de-obra. Um dos empresários localizados em Cianorte, através do desenvolvimento de parceria com municípios periféricos a cidade, resolveu investir em capacitação profissional, com o objetivo de fornecer mão-de-obra ao setor. A estratégia, mais tarde, foi expandida para outras cidades, recebendo apoio do executivo de municípios periféricos que passaram a investir em capacitação de mão-de-obra. Esses fatos criaram uma rede de fornecedores terceirizados, formados inclusive por ex-trabalhadores da própria indústria que se transformaram em empresários (BATISTA e ALVAREZ, 2007), o que levou a uma diversificação no formato do arranjo, que passou a ser formado em sua grande maioria por empresas de micro e pequeno porte (LIMA, 2006).

Nos anos 2000, o já consolidado arranjo, que agora envolvia além da cidade de Cianorte outros municípios participantes da região, passa por nova crise, dessa vez ocasionada pela baixa no preço do dólar, o que levou boa parte das indústrias e lojistas nacionais a importar produtos chineses, que apresentavam custos mais atrativos (LIMA, 2006). A indústria, marcada por relações de terceirização e pelo acirramento da concorrência também de estabelecimentos informais, continuou ainda, predominantemente, a representar grande parcela na geração de empregos locais (LIMA, 2006; IPARDES, 2006d).

Dentre os principais ativos institucionais destacados do APL, presentes nos relatórios e projetos de pesquisa feitos sobre a região de Cianorte, podemos citar o SENAI, o SEBRAE, a UNIPAR e a UEM, apesar destas últimas se apresentarem pouco integradas ao setor produtivo. (BATISTA e ALVAREZ, 2007; IPARDES, 2006d).

3.5 ANÁLISES PRELIMINARES

Nesta seção serão propostas algumas reflexões sobre dados quantitativos representativos, levantados com a finalidade de traçar comparativos entre os APLs selecionados. Cabe-se afirmar que o objetivo proposto não é generalizar as afirmações baseadas nestes dados, mas sim caracterizar o caso analisado.

Para delimitação do escopo dos dados utilizados nesta análise, foram utilizados nos campos de consulta as classes de atividades econômicas presentes na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE 2.0), utilizadas pelo Instituto IPARDES (2008) para delimitação da abrangência econômica dos dois Arranjos Produtivos Locais analisados, que seguem expostas no quadro 6:

Quadro 6 - Classes de atividades econômicas (CNAE 2.0) utilizadas na caracterização dos APLs de confecção do Estado do Paraná.

Código da Atividade (2.0)	Descrição
13405	Acabamentos em fios, tecidos e artefatos têxteis
14118	Confecção de roupas íntimas
14126	Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas
14134	Confecção de roupas profissionais
14142	Fabricação de acessórios do vestuário, exceto para segurança e proteção

Fonte: IPARDES (2006a; 2008).

Para identificação das variações nas receitas do setor de confecção entre as localidades, optou-se pela análise do Valor Adicionado no período de tempo determinado. Para Kroetz e Cosenza (2003), o valor adicionado (VA) pode ser determinado como uma demonstração contábil que permite identificar qual foi a riqueza gerada por uma empresa, proporcionada pela realização de sua atividade econômica. Segundo os autores, para o cálculo do VA é necessário subtrair do valor total das receitas de vendas de uma empresa, seus custos de produção, direcionados a mesma finalidade produtiva.

Para Nychai e Polzin (2017, p. 04), o conceito de Valor Adicionado Fiscal (VAF) “refere-se ao valor agregado aos bens e serviços que culmina no preço final e sobre o qual incide a alíquota do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços”. Na tabela 5 apresenta-se a evolução no número de empresas ativas no setor de confecção no Brasil.

Tabela 5 – Número de empresas ativas na indústria de confecção no Brasil

Ano	Empresas Ativas	Variação
2006	45234	-
2007	47320	4,61%
2008	50079	5,83%
2009	51959	3,75%
2010	55080	6,01%
2011	58145	5,56%
2012	58780	1,09%
2013	59705	1,57%
2014	59277	-0,72%
2015	56670	-4,40%
2016	52588	-7,20%
Variação Total	7354	16,12%

Fonte: CAGED/RAIS (2018).

Como um provável reflexo da crise econômica no país, percebe-se um considerável declínio no número de empresas formalizadas a partir do ano de 2014, totalizando entre os anos de 2013 a 2016 uma redução de 11,92% no número de negócios ativos em toda a extensão do território nacional.

Tabela 6 – Número de empresas ativas na indústria de confecção no Paraná

Ano	Empresas Ativas	Variação
2006	4113	
2007	4367	6,18%
2008	4667	6,87%
2009	4896	4,91%
2010	5199	6,19%
2011	5401	3,89%
2012	5420	0,35%
2013	5472	0,96%
2014	5404	-1,24%
2015	5040	-6,74%
2016	4586	-9,01%
Variação Total	473	12,35%

Fonte: CAGED/RAIS (2018).

A tabela 6 apresenta o número de estabelecimentos ativos no setor têxtil brasileiro e no estado do Paraná nos últimos dez anos. É possível perceber que nos últimos três anos analisados o setor em âmbito nacional apresentou um desempenho ruim que acabou gerando a o fechamento ou a paralisação de 12,32% do total de estabelecimentos ativos, um número consideravelmente alto. O Estado

do Paraná apresentou um desempenho pior ainda, fechando 2016 com um saldo acumulado, no mesmo período, de -17% do total do número de empresas ativas. Mesmo com as recentes quedas, o setor apresenta a nível estadual e nacional saldo positivo em relação ao número de empresas abertas, resultado da expansão do setor ocorrida entre os anos de 2006 a 2011. Na tabela 7 está exposta a variação no número de empresas ativas no setor de confecção no Sudoeste do Paraná:

Tabela 7 – Número de empresas ativas na indústria de confecção no Sudoeste do Paraná

Ano	Empresas Ativas	Varição
2006	198	
2007	197	-0,50%
2008	205	4,06%
2009	219	6,83%
2010	248	13,24%
2011	249	0,40%
2012	259	4,01%
2013	266	2,70%
2014	271	1,88%
2015	258	-4,79%
2016	255	-1,16%
Varição Total	57	26,67%

Fonte: CAGED/RAIS (2018).

Na tabela 8, expõem-se os dados referentes ao número de empresas ativas no setor de confecção nas regiões de Cianorte e Maringá:

Tabela 8 - Número de empresas ativas na indústria de confecção em Cianorte/Maringá

Ano	Empresas Ativas	Varição
2006	1312	-
2007	1346	2,59%
2008	1430	6,24%
2009	1455	1,75%
2010	1503	3,30%
2011	1474	-1,92%
2012	1395	-5,36%
2013	1347	-3,45%
2014	1305	-3,12%
2015	1167	-10,58%
2016	1052	-9,85%
Totais	-260	-19,82%

Fonte: CAGED/RAIS (2018).

Como é possível perceber, nos arranjos produtivos locais de Cianorte/Maringá e do Sudoeste do Paraná os resultados são bem distintos. Enquanto o APL de Confecções do Sudoeste apresentou um bom desempenho quanto a abertura de empresas e apresentou no período um saldo de 57 estabelecimentos abertos, o que representa um aumento de 26,67%. O APL de Maringá apresentou um desempenho inferior, totalizando um saldo negativo de 260 empresas no período analisado. É possível notar que a queda no número de estabelecimentos ativos ocorre desde o ano de 2011, sendo acentuada nos últimos dois anos.

Na tabela 9 são apresentados o número de postos de trabalho gerados na indústria de confecção durante o período de 2006 a 2016:

Tabela 9 – Número de postos de trabalho gerados na indústria de confecção no Brasil

Ano	Postos de Trabalho	Varição
2006	576986	-
2007	619696	7,40%
2008	643684	3,87%
2009	659938	2,53%
2010	712198	7,92%
2011	707544	-0,65%
2012	699743	-1,10%
2013	709862	1,45%
2014	695584	-2,01%
2015	624228	10,26%
2016	588571	-5,71%
Totais	11585	3,43%

Fonte: CAGED/RAIS (2018).

A tabela 10 apresenta os dados referentes a geração de postos de trabalho na indústria de confecção no Estado do Paraná no mesmo período:

Tabela 10 – Número de postos de trabalho gerados na Indústria de confecção no Estado do Paraná

Ano	Postos de Trabalho	Varição
2006	59429	-
2007	66277	11,52%
2008	70335	6,12%
2009	70580	0,35%
2010	75862	7,48%
2011	75715	-0,19%
2012	75336	-0,50%
2013	76043	0,94%

2014	72117	-5,16%
2015	62392	13,49%
2016	58112	-6,86%
Totais	-1317	-0,21%

Fonte: CAGED/RAIS (2018).

Com base nos dados apresentados nas tabelas 9 e 10 percebe-se que, a nível federal e estadual, o setor apresentou um aumento no número dos postos de trabalho formais gerados até o ano de 2010. Nos anos de 2011 e 2012 houve uma pequena diminuição nos postos de trabalho da indústria e em 2013 um pequeno aumento no número de empregos. A partir do ano de 2014, são constatadas as maiores quedas no número de postos gerados, sendo o ano 2015 configurado como o pior do período, seguido pelo ano de 2016. O Estado do Paraná, apresentou desempenho superior à média nacional nos anos de 2007 e 2008 e em 2011 e 2012, teve uma diminuição no número de postos abaixo da média nacional. Abaixo, a tabela 11 ilustra o número de postos de trabalho gerados no setor na região Sudoeste do Paraná no período analisado:

Tabela 11 – Número de postos de trabalho gerados na indústria de confecção no Sudoeste

Ano	Postos de Trabalho	Variação %
2006	5428	-
2007	5647	4,03%
2008	5956	5,47%
2009	5844	-1,88%
2010	6384	9,24%
2011	6392	0,12%
2012	6372	-0,31%
2013	6541	2,65%
2014	6510	-0,47%
2015	5964	-8,39%
2016	5977	0,21%
Totais	549	10,67%

Fonte: CAGED/RAIS (2018).

Na tabela 12 são apresentados os dados referentes a empregabilidade na confecção nas regiões de Cianorte e Maringá:

Tabela 12 – Número de postos de trabalho gerados na indústria de confecção em Cianorte/Maringá

Ano	Cianorte/Maringá	Variação %
2006	17058	-
2007	19103	11,99%

2008	19880	4,07%
2009	19982	0,51%
2010	20551	2,84%
2011	19496	-5,14%
2012	19401	-0,49%
2013	19002	-2,06%
2014	17752	-6,58%
2015	15362	-13,47%
2016	14006	-8,83%
Totais	-3052	-17,90%

Fonte: CAGED/RAIS (2018).

É possível perceber, traçando um comparativo com os dados das tabelas 11 e 12 que, durante os anos de 2007, 2008 e 2010, o setor de confecção apresentou o melhor desempenho em relação a geração de empregos. Durante os anos de 2011 e 2016 é possível perceber o APL de Maringá apresentou quedas acentuadas no número de empregos na indústria, o que ao final, contribuiu para a redução total de 17,90% nos postos de trabalho durante o período, muito superior à variação estadual, que apresentou foi uma retração de 0,21%. O APL do Sudoeste, apesar de apresentar também um saldo negativo quanto a geração de empregos durante os anos de 2011 a 2016, ao final do período analisado apresentou um saldo positivo de 10,67%, desempenho quase 3 vezes superior à média nacional que foi de 3,43%.

Durante o período de maior recessão econômica no Brasil, ocorrido entre os anos de 2014 a 2016, o PIB teve uma queda de acumulada de 9% (BARBOSA, 2017). A recessão pode-se apresentar também como um limitante aos setores com grande potencial de substituição via produtos importados, devido ao baixo custo principalmente obtido pelos países asiáticos exportadores, que direcionaram a partir da crise financeira mundial grande parte de sua produção aos países emergentes (ABIT, 2013).

Tabela 13 – VAF da produção têxtil e da fabricação de artigos de confecção no APL do Sudoeste do Paraná (em R\$ 10.000,00).

Ano	Fabricação de Produtos Têxteis		Confecção de Artigos do Vestuário	
2006	-		-	
2007	R\$	172,20	R\$	4.504,80
2008	R\$	136,20	R\$	4.803,00
2009	R\$	83,00	R\$	3.708,90
2010	R\$	123,50	R\$	4.391,40
2011	R\$	227,00	R\$	5.340,70

2012	R\$	356,50	R\$	6.397,30
2013	R\$	496,10	R\$	8.352,20
2014	R\$	737,80	R\$	9.407,80
2015	R\$	728,80	R\$	8.171,80
2016	R\$	669,20	R\$	9.269,60

Fonte: IPARDES (2018).

Nota: Os valores foram deflacionados com base no ano de 2007.

Com a análise da tabela 13, percebe-se que no APL do Sudoeste do Paraná o VAF da fabricação de produtos têxteis e de confecção de artigos do vestuário aumentaram durante todo o período, indicando um crescente na produção do APL na própria região.

Tabela 14 – VAF da produção têxtil e da fabricação de artigos de confecção no APL de Cianorte/Maringá (em R\$ 10.000,00).

Ano	Fabricação de Produtos Têxteis	Confecção de Artigos do Vestuário
2006	-	-
2007	R\$ 5.109,60	R\$ 11.627,60
2008	R\$ 4.633,20	R\$ 10.946,10
2009	R\$ 4.031,10	R\$ 9.749,60
2010	R\$ 4.991,00	R\$ 11.578,50
2011	R\$ 3.403,40	R\$ 16.777,70
2012	R\$ 4.312,80	R\$ 16.388,90
2013	R\$ 5.303,60	R\$ 20.279,60
2014	R\$ 5.362,00	R\$ 19.882,50
2015	R\$ 4.883,10	R\$ 20.092,40
2016	R\$ 5.260,50	R\$ 16.338,70

Fonte: (IPARDES (2018).

Nota: Os valores foram deflacionados com base no ano de 2007.

É possível perceber, analisando a tabela 14, que o VAF teve quedas acentuadas nos anos de 2009 e de 2014 a 2016, indicando uma provável diminuição na produção de produtos têxteis e de vestuário no arranjo de Cianorte/Maringá. Destaca-se também uma grande queda no VAF de produtos têxteis no ano de 2011, que apenas no ano de 2016 voltou a estabelecer um patamar semelhante ao apresentado no início do período.

Na busca por compreender como ocorreu o desenvolvimento das regiões analisadas durante o período proposto, utilizou-se o Índice IPARDES de Desenvolvimento Municipal (IPDM). O IPDM, que iniciou sua série histórica no ano de 2010, avalia os municípios paranaenses através da ponderação das que são consideradas as três principais dimensões do desenvolvimento econômico e social:

a) emprego, renda e produção agropecuária; b) educação; e c) saúde (IPARDES, 2010). No quadro 7 são expostas as variáveis utilizadas para o cálculo de cada uma das dimensões do índice.

Quadro 7 – Dimensões e variáveis utilizadas no cálculo do IPDM.

Dimensão	Variáveis Utilizadas	Bases Consultadas
Emprego e Renda	Salário médio; emprego formal; renda agropecuária	RAIS e IBGE
Educação	Taxa de matrícula na educação infantil; taxa de abandono escolar (1º, 4º, 5º a 8º ano e médio); taxa de distorção de idade-série (1º, 4º, 5º a 8º ano e médio); percentual de docentes com ensino superior (1º, 4º, 5º a 8º ano e médio); resultado do IDEB (1º, 4º, 5º a 8º ano)	Não relatadas no documento
Saúde	Número de consultas pré-natais; óbitos infantis por causas evitáveis e óbitos por causas mal definidas	DATASUS e SESA

Fonte: IPARDES (2010).

Segundo o IPARDES (2010, p. 02), “o desempenho municipal é expresso por um índice cujo valor varia entre 0 e 1, sendo que, quanto mais próximo de 1, maior o nível de desempenho do município com relação ao referido indicador ou o índice final”. Com base no resultado, os municípios do estado são então classificados em quatro grupos distintos: baixo nível de desenvolvimento (0 a < 0,4); médio baixo nível de desenvolvimento (0,4 a < 0,6); médio desenvolvimento (0,6 a < 0,8); e alto (0,8 a 1). A preferência pela utilização do índice ao invés do difundido Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) deu-se pela possibilidade de utilizar dados mais atuais e específicos para a análise desejada, já estando segmentados em municípios. Para obtenção dos índices gerais das três dimensões e do IPDM total, foi feita a média ponderada dos índices obtidos pelos municípios que integram suas respectivas regiões, já caracterizados anteriormente neste projeto. O período de análise do indicador foi restrito pela disponibilidade de dados completos na

plataforma utilizada. A tabela 15 ilustra o IPDM obtido pelos municípios presentes nas Regiões de Cianorte e Maringá:

Tabela 15 – IPDM das Regiões de Maringá e Cianorte (2010- 2015)

Cianorte/Maringá	Emprego e Renda	Educação	Saúde	IPDM
2010	0,4864	0,7394	0,7711	0,6656
2011	0,5020	0,7549	0,7682	0,6750
2012	0,4974	0,7386	0,7903	0,6754
2013	0,5102	0,7648	0,7998	0,6916
2014	0,5171	0,7728	0,8092	0,6997
2015	0,4795	0,7831	0,8291	0,6972
Variação do Índice no Período	1,77%	5,91%	7,52%	4,75%

Fonte: IPARDES (2018).

A tabela 16 ilustra o IPDM obtido com a análise da Região Sudoeste do Paraná:

Tabela 16 – IPDM das Região Sudoeste do Paraná (2010- 2015)

Sudoeste	Emprego e Renda	Educação	Saúde	IPDM
2010	0,4333	0,6780	0,7276	0,6130
2011	0,4537	0,7290	0,7394	0,6407
2012	0,4403	0,7143	0,7622	0,6389
2013	0,4893	0,7441	0,7628	0,6654
2014	0,4867	0,7608	0,7617	0,6697
2015	0,4579	0,7900	0,7877	0,6785
Variação do Índice no Período	5,66%	16,53%	8,26%	10,70%

Fonte: IPARDES (2018).

É possível perceber oscilações entre as variáveis Emprego, Renda e Produção Agropecuária e Educação em ambas as regiões analisadas, mas com uma melhora muito maior dos indicadores presentes no Sudoeste. Acredita-se que o a retração do fator renda deva-se principalmente a crise econômica brasileira, que apresentou, nos últimos anos, um aumento no número de postos de trabalho informais no país. Destaca-se ainda que a maior disparidade quanto a variação das dimensões entre as duas regiões analisadas deu-se também na dimensão “Emprego, Renda e Produção Agropecuária”, sendo o desempenho no período 3 vezes superior na Região Sudoeste do que na Região de Cianorte/Maringá.

4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

A análise dos dados quantitativos levantados nas bases secundárias e exposta nas tabelas da seção anterior deste projeto, permitiram uma melhor caracterização do caso analisado. As variáveis selecionadas (geração de postos de trabalho, crescimento do valor adicionado fiscal e número de empresas criadas), entretanto, não permitem generalizações e nem mesmo a compreensão das dinâmicas relacionais locais, dadas as limitações reduzidas as relações formais estabelecidas dentro do setor.

Concluídas as análises preliminares, que permitiram uma melhor caracterização do contexto adotado para o presente estudo de caso, foi iniciada a 2ª fase, caracterizada pela realização da pesquisa de campo. Seguindo as recomendações de Gedajlovic *et al.* (2013) foram coletadas evidências empíricas sobre o papel desempenhado pelo capital social, criado e manifestado entre as redes relacionais desenvolvidas nos APLs. Na seção seguinte serão apresentados os resultados do levantamento realizado em campo.

4.1 AS REDES SOCIAIS E OS RECURSOS DISPONÍVEIS NOS APLS

4.1.1 Cianorte/Maringá

Nas falas dos empreendedores locais, percebe-se que predominantemente eles optam por utilizar as redes informais buscando o levantamento de recursos para o desenvolvimento de suas atividades empreendedoras. Estas redes são caracterizadas principalmente pelos fortes vínculos familiares e de amizade, desenvolvidos pela convivência estabelecida em grupos sociais com o passar dos anos.

CM5 afirma que quando necessita de suporte ou de apoio para a tomada de decisões referentes aos seus negócios, recorre a sua família. Apesar de ter presidido por quase 4 anos uma das entidades que representa os empresários locais do setor de confecção, ela deixa claro em algumas passagens de sua entrevista que é na família em que deposita sua confiança. Os vínculos de amizade também são

importantes em sua trajetória como empreendedora. Sua empresa foi aberta em sociedade com duas colegas de seu antigo emprego, que, segundo ela, eram muito próximas, *“praticamente irmãs”*. Quando questionada sobre a possibilidade de acessar instituições formais de apoio ao setor, ela respondeu que não vê, no momento necessidade, justificando: *“veja, nós somos sócios faz 36 anos que a gente tem sociedade... sempre deu certo... cada um desenvolve seu trabalho e estamos aí até hoje”*.

Por meio de suas redes informais, CM4 foi capaz de identificar a oportunidade que propiciou a abertura de seu primeiro empreendimento no setor de confecção. Ele atribui a identificação da oportunidade aos vínculos de amizade estabelecidos em sua igreja. Ao comprar um produto com o objetivo de ajudar um colega de igreja, que vendia artigos de vestuário, percebeu que havia a possibilidade de também produzi-lo. Analisando minuciosamente o produto com a sua esposa, que já possuía longa experiência com atividades de costura, decidiu apostar no desenvolvimento um produto similar, empregando uma técnica diferente no corte da peça, buscando diferenciá-lo do produto já existente no mercado. O produto foi apresentado para outros amigos, que segundo ele gostaram muito da novidade. O vendedor que lhe apresentou o produto interessou-se em comercializar a novidade desenvolvida por CM4, o que permitiu a alavancagem do produto no mercado informal. O método empregado na criação do produto foi posteriormente registrado no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI), que o rendeu a exploração de uma patente por 15 anos.

Segundo relatos dos entrevistados, as redes dos empresários acabam ficando restritas aos vínculos informais, o que exerce influência inclusive entre os relacionamentos estabelecidos dentro da própria entidade que representa os empresários na região. CM4 explana que as grandes empresas do setor comandam *“a maior parte do ***** (entidade de apoio aos empresários do setor) ...”* e que *“...o controle fica com esse grupo. Então, de certa maneira, eles são independentes [...] eles não precisam dos outros, né. CM1 possui a mesma percepção sobre a entidade:*

“não, eu acho bem restrita a determinados grupos. A gente tem, assim, o mesmo perfil de empresas associadas desde o início, são pouquíssimas adesões de novas empresas. A gente vê as novas gerações das mesmas empresas assumindo cargos e atividades, mas assim não há um viés do tipo ‘ah, o sindicato é representativo’. Eu na verdade acho que já foi mais... já foi BEM (ênfase) mais [...] eu acho que deve fazer 5 anos já que devem estar declinando (as novas adesões) [...]”.

CM4 afirma que as grandes empresas, ao ouvir e dar suporte as pequenas organizações presentes no arranjo, poderiam também se beneficiar das relações estabelecidas. Dentre as vantagens vistas por ele, estariam a ampliação do poder de barganha e a complementação de recursos a partir do desenvolvimento de laços com terceiros.

CM2 afirma que alguns dos empresários, que compõem um dos grupos presentes no setor vinculado a entidade de representação patronal, participam das reuniões de conselho sobre desenvolvimento de um dos municípios, porém não sabe afirmar ao certo se a participação é orientada aos interesses dos próprios indivíduos, aos interesses de grupos restritos ou aos do setor como um todo, devido às restrições apresentadas no processo de comunicação.

São apresentadas, de fato, limitações no diálogo mantido entre os grupos de empresários e as instituições presentes no APL. CM2 afirma que o contato entre empresas e setor público se dá basicamente pelo conselho de desenvolvimento do município e a partir de ações pontuais de apoio ao setor, que são demandadas pelas próprias entidades que participam, sendo o setor público, neste aspecto, reativo.

Para CM3, as redes formais do setor de confecção, compostas pelos vínculos estabelecidos entre empresas e instituições, possuem um poder muito baixo de mobilização e que *“hoje não mobilizam praticamente nada. Antes davam um suporte, faziam articulação interna com as empresas que eram associadas [...] hoje é muito difícil a gente ter isso”.*

É possível que o baixo poder de mobilização esteja relacionado a incompreensão dos papéis que desempenham as entidades formais que participam do APL, fato que é ilustrado na seguinte fala de CM3:

“Cada um no seu mundo pra tentar resolver seus problemas. E acaba indo muito em carreira solo. Eu já vi alguns comentários de algumas empresas “ah, eu não vou pagar tal entidade mais porque eu consigo o que eu tenho ali na outra”. Então assim, ele tem que entender que é um processo que se complementa. O meu papel não é o mesmo da Associação Comercial, que não é o mesmo do Sindicato, que não é o mesmo do que o do [...]”.

As falhas na comunicação das competências institucionais podem levar os empresários imersos no contexto a restringir o próprio acesso as informações e, conseqüentemente, aos recursos disponíveis na estrutura do arranjo.

Para CM3, o setor carece de alguma liderança que seja capaz de “*puxar esse processo, ir lá e reivindicar pelo setor. Hoje infelizmente a gente não tem essa figura que faça isso*”, de forma a conectar os elos intragrupos. CM3 ressalta ainda a necessidade de ter alguém em tempo integral coordenando as entidades de representação empresarial, o que hoje não ocorre. Para ela, apenas assim seria possível mobilizar formalmente as empresas de confecção em ações coletivas. A título comparativo, ela ilustra o exemplo do setor de TI local, que por meio de uma associação ativa e participativa, coordenada por uma forte liderança, tem obtido sucesso na mobilização de parceiros em busca do alcance de seus objetivos estabelecidos.

CM4 afirma em um dos trechos de sua fala que ele e alguns empresários mais próximos buscaram constituir um grupo de trabalho permanente, incluindo representantes de instituições formais presentes na região. Segundo ele, o objetivo era alcançar uma dinâmica de mobilização maior a partir da diversificação das competências dentro da rede, que, porém, não obteve o êxito desejado:

*“a gente sempre se reunia e falava algum assunto do setor, alguma atividade, ou algum treinamento. Era com essas pessoas, além de outros, né? Tinha o pessoal da universidade, da *****, tinha o pessoal da *****, tinha um rapaz de marketing...então assim, eram as pessoas que mais, que a gente tava mais interagindo e trocando ideias e informações e tal [...] e aí esse grupo praticamente, no último ano, pouco mais, se desfez. A gente tem amizade e contato, mas essas reuniões praticamente foram finalizadas.*

Durante a fala do empresário (CM4), é possível notar que houve tentativa de estreitamento no diálogo entre a coordenação do APL e as Universidades presentes na região. CM4 disponibilizou acesso a um acordo firmado entre o APL, duas

universidades locais, prefeituras de Maringá e Cianorte e uma das entidades representantes da classe empresarial no local, cujo objetivo era estabelecer a cooperação técnica das empresas e entidades da região com uma universidade italiana, especializada em pesquisas no setor da moda. Apesar de documentado um termo de cooperação, a parceria não ocorreu. Segundo o próprio empresário, isso se deve ao excesso de burocracia nos trâmites ocorridos dentro das universidades e a omissão do poder público local. CM6, quando questionado sobre o acordo de cooperação, afirmou que faltou empenho do setor empresarial em ver o acordo ser consumado, sendo isso o reflexo da falta de articulação entre as entidades empresariais e as instituições de suporte localizadas na região.

Para CM3 a falta de mobilidade das redes em proporcionar intercâmbio de recursos pode ser atribuída a própria cultura estabelecida na região:

“[...] existiu um grande problema em Cianorte e Maringá. Eu falo isso pra Maringá e Cianorte. Eu falo de como eu trabalho aqui e lá. O que eu faço aqui eu não faço lá e o que eu faço aqui lá não fica sabendo. E o que eu faço lá aqui não fica sabendo. É uma situação muito complicada, até porque eu tenho duas ações diferentes, com resultados diferentes e eu divido o recurso tanto financeiro quanto de pessoas, né? [...] eu disse: ‘temos que juntar Maringá e Cianorte. Eu tenho recurso para fazer um e não para fazer dois’. E quem falou que saiu?”

Na fala da consultora é possível notar a existência das disputas que ocorrem entre os empreendedores localizados nos principais municípios da região. O fato é confirmado em um relato feito por CM4 sobre o que ouviu entre os empresários de Cianorte, logo após um evento pró-setor, organizado no município de Maringá:

“(os organizadores da reunião estavam) falando que era evento da confecção, então eles falando em Cianorte e Maringá. Então eles valorizavam a questão dessa parceria, né? E aqui a gente escutou uma outra, né? Uma outra conversa em determinado momento [...] que seria ‘Maringá é Maringá e nós é nós’...você entendeu?”

CM3 e CM4 afirmam que a rivalidade existente impede que ações coletivas sejam realizadas, o que limita ainda o emprego dos recursos em ações maiores, que, na visão dela, poderiam ser mais benéficas para a própria região.

Para CM4, a deterioração da economia no país também pode ser um fator que contribui com o isolamento dos empreendedores e dificulta o estabelecimento de relações com outras instituições do setor.

A crise econômica, segundo CM5, reforçou as rivalidades presentes na região, causando, segundo ela, “*uma briga de foice [...] nessa disputa por clientes*”. A comercialização dos produtos produzidos pelas empresas do APL de Cianorte/Maringá fica concentrada nos shoppings atacadistas da região. Os shoppings são controlados por administradoras distintas que buscam proporcionar altos volumes de receitas de seus lojistas. O clima de concorrência acaba gerando disputas entre estas estruturas de comercialização na busca por atrair os guias responsáveis por trazer lojistas às cidades, que muitas vezes se traduzem em práticas imorais como aliciamento, como CM5 descreve em uma das passagens de sua entrevista:

“E aqui em Cianorte e Maringá nós temos um problema, que é um vício, vamos dizer assim [...] que é de você pagar “extra” por ônibus e comprar [...] um [...] em tal shopping. Por exemplo: aqui em Cianorte tem 3 shoppings, aí tem um ônibus que vai vir. ‘Ah, eu te dou mil litros de combustível’, ‘eu pago 2 mil reais pra você estacionar aqui’. Isso quem paga no final? É o condomínio...Então, tipo assim, além da gente pagar uma comissão cara pra pessoa que traz os compradores”.

Os custos com estas práticas são transferidos aos condôminos (empresas que ocupam espaços nos shoppings. Para CM5, isso onera demais os empresários, que já arcam com altos custos de aluguel e/ou condomínio nos shoppings locais. Ela e seu sócio concordam que deveriam ser elaboradas alternativas ao modelo de comercialização vigente, de forma a permitir melhores opções ao setor. Entretanto, relatam que a dificuldade em articular os grupos presentes inibem qualquer proposição de mudança a curto prazo.

Dentre os recursos disponíveis nas redes, segundo o CM4, é possível destacar informações, treinamento e conhecimento, o que na visão dele geram “*oportunidade de negócios*”. Ele afirma que, no entanto, há dificuldade no alinhamento de interesses, principalmente com as instituições públicas locais. É o caso de um imóvel, ofertado pelo prefeito para construção de uma sede para uma

das instituições de apoio a atividade, mas que não foi viabilizado segundo o empresário pela ausência de compromisso por parte do representante do executivo.

A entrevistada CM1 lista os recursos ofertados pela instituição como cursos de capacitação, suporte produtivo, além das situações de aprendizagem, nas quais problemas práticos levantados a campo são colocados sob a análise de grupos interdisciplinares da instituição na busca pelo alcance de soluções. Ela afirma que, no entanto, poucas situações de aprendizagem se originam na própria região, devido à pouca abertura dos empresários junto à instituição, o que limita também suas possibilidades de ações.

As instituições se revezam na oferta de capacitação técnica, consultoria e profissionalização da gestão. Segundo CM3, o grande objetivo do trabalho desenvolvido em sua instituição é *“olhar pra empresa como um todo, olhando indicadores, painel de indicadores, olhando que produto vende, quem que é a minha persona”*. Na visão dela, o grande termômetro para que isso ocorra é a apresentação de problemas financeiros por parte da organização: *“eles começam a sentir dificuldade financeira, primeira coisa, e daí eles começam a buscar ajuda. Não necessariamente é o financeiro que está com problema”*.

CM1 acredita que a troca e informações competitivas possa ocorrer dentro das redes, mas que a resolução de problemas ou a identificação de oportunidades não é a pauta principal em meio as redes estabelecidas pelos empresários locais: *“eu acho que essas pessoas se encontram em outras ocasiões e devem compartilhar algumas informações. Mais por serem amigos do que propriamente ser estrategicamente um posicionamento”*. Em consulta ao site de uma das entidades de apoio à atividade empresarial, é possível verificar a realização de ações de capacitação direcionadas aos gestores e funcionários, além da promoção de eventos vinculados ao setor. CM2 afirma que em eventos realizados entre empreendedores, organizados pela prefeitura do município, há troca de informações entre os empresários, o que, na visão dela, favorece a integração de interesses.

4.1.2 Sudoeste

A maior parte dos vínculos de suporte à atividade de confecção, estabelecidos entre os empreendedores da Região Sudoeste, são também informais. Isto evidencia a relevância dos vínculos familiares e de amizade no desenvolvimento das empresas do setor de confecção.

S6 afirma que quando precisa compartilhar problemas ou ideias ela o faz com sua família, da mesma forma que S3, que afirma que suas redes pessoais sempre lhe ajudaram a fazer bons negócios. Graças ao apoio de amigos que trabalham em duas grandes empresas da região (atuantes no setor químico e metalúrgico), S3 conseguiu fechar contratos para o fornecimento de uniformes às empresas.

Apesar da preferência das empresárias em acessar as redes informais, uma das entidades que representa os empresários do setor na região apresenta um grande potencial de mobilidade em suas redes. S4 afirma que o que diferencia o APL de confecção dos outros localizados na região (são 4 no total) é a sua capacidade de organização coletiva, que só é possível graças a liderança instituída por S5 (secretária executiva da entidade), *“que bota ordem na casa”*.

Para S4 a liderança estabelecida pela entidade permite que haja cooperação entre as pequenas e grandes empresas locais, percepção que é compartilhada também por S7. Em conversas com outros empreendedores (que não participaram das entrevistas) da cidade de Francisco Beltrão, foi possível perceber que os vínculos estabelecidos entre os empresários associados à entidade são fortes. A confiança é tanta que dois dos empresários convidados a participar do estudo afirmaram que a representante da entidade estava totalmente habilitada a falar em nome de ambos, recusando-se assim a conceder entrevistas.

A cooperação entre essas redes, porém, aparenta ser limitada aos participantes ativos da entidade supracitada. S6, que é associada à instituição, chega a afirmar que o *“trabalho da ***** é péssimo, pois eles dificultam as coisas e não há fiscalização nenhuma por parte deles”*, afirmando em seguida que deseja se desvincular da instituição em breve. S5, em contrapartida, cita espontaneamente em sua fala que as empresas da região de Pato Branco não são tão participativas,

dando a entender que os empresários que ali atuam estariam ligados a uma entidade de Curitiba que responderia suas solicitações. As falas de ambas podem ser tomadas como indicativos da existência de rivalidades entre as regiões em que se encontram os municípios mais representativos do APL analisado.

S3 afirma que, apesar de conhecer as instituições formais da região e o papel por elas desempenhado nunca recorreu a elas em busca de auxílio. Em sua fala é ainda possível perceber críticas a respeito do modelo estabelecido pelas instituições que dão suporte a atividade empresarial: “*se eles soubessem tanto como, a empresa [...] fazer uma empresa correta eles abririam a deles e seria [...] entendeu? Então, o que que eles querem? Captar [...] pra eles lá terem o deles lá, né? Mas a ajuda mesmo não adianta*”. Desde a abertura de seu empreendimento, que contou com a participação de seu esposo e de seu irmão, S6 recorre sempre aos contatos familiares quando necessita de suporte. Ela afirma que conhece as instituições de suporte ao empreendedor na localidade, elogiando (com base nos relatos que ouviu) inclusive o trabalho realizado, mas, quando perguntada se já havia recorrido a alguma delas na busca por suporte, limitou-se a dizer que, como não necessitava de suporte externo, optou por não recorrer ao auxílio das instituições formais.

S1 afirma que as ações Pró-APL que envolvem de alguma forma todas as instituições formais organizadas no arranjo, hoje, são praticamente inexistentes, o que faz com que os atores acabem se dispersando. Com exceção do suporte constante dado pela instituição aonde S4 trabalha à entidade que representa os empresários na região, não há movimentações das outras institucionais, como as prefeituras, o estado e as universidades. S2 confirma o que é relatado por S1, ao afirmar que hoje “*o setor empresarial [...] cada empresa tem que se virar. Nós (prefeitura) não damos nenhum tipo de auxílio em nenhum setor, pra nenhum setor*”. S1 afirma que, no momento, percebe a universidade pouco atuante junto as empresas do setor, afirmando que não é capaz de listar no momento qualquer trabalho realizado junto a atividade de confecção na região.

A ausência do alinhamento de ações com o setor público, segundo S1, fez com que os vínculos de redes estabelecidos entre os atores locais fossem deteriorados. Para S5, muitos dos empresários que se desassociaram da entidade o

fizeram pela ausência de perspectivas quanto ao possível suporte estabelecido pelos governos locais e estadual que, segundo ela, não passou do discurso para a concretude. Para S4 e S7, isto é resultado da descontinuidade dos projetos desenvolvidos pelas gestões executivas do município, que são abandonados ou retomados após o período de transição, fato que ocorre também em nível estadual, conforme relatado por S4: *“ah, tá louco, a gente tá desenvolvendo um trabalho aí de APL, daqui a pouco muda o nome e desestrutura tudo e depois conversa com o empresário e ele nem sabe mais...”*. Para S5, essas mudanças de conceito de política não passam de *“abobrinhas”*. Ela afirma que o APL é um recorte geográfico e que independentemente da terminologia empregada pelo estado continuará existindo.

S5, quando questionada sobre o momento econômico que o país vive, afirma que há muita insegurança dos empresários do setor em relação as perspectivas da macroeconomia brasileira. A própria instabilidade econômica, segundo ela, fez com que a frequência das reuniões na entidade e das atividades coletivas do setor diminuíssem no último ano. S7 afirma que a participação dos empresários nas ações organizadas em parceria com a entidade empresarial diminuiu muito nos últimos dois anos.

Entre os recursos disponíveis e acessados por meio das redes neste APL, podem ser destacados o suporte emocional e informações competitivas, além da formação técnica disponibilizada pelas instituições de apoio a atividade empreendedora. A entidade que representa os empresários do setor, em parceria com uma outra instituição formal localizada na região, ofertou em um projeto quinquenal uma grande diversidade de recursos passíveis de serem pleiteados pelos seus associados. Dentre os recursos ofertados, incluíram-se cursos de capacitação, consultoria e suporte técnico, além de visitas técnicas que estenderam a participação das empresas da região aos eventos nacionais. As empresárias entrevistadas, entretanto, mesmo com ampla divulgação realizada, manifestaram o desconhecimento das atividades organizadas no setor durante o período.

Ao serem questionadas sobre recursos acessados em suas redes, S3 e S6 afirmam que suas redes sociais pessoais permitiram, pela troca de experiências e a

possibilidade de identificar oportunidades de novos negócios. S3 foi estimulada a entrar na atividade de confecção por amigos, que faziam reclamações frequentes sobre a qualidade dos uniformes escolares produzidos na região. Destaca-se que ela não possuía experiência prévia no setor e com recomendações e conselhos obtidos de seus laços informais foi capaz de alinhar informações de mercado ao conhecimento necessário para abertura de sua empresa. S6 passou a produzir uniformes após duas amigas, que ocupavam cargo de gerência em duas empresas da região, provocarem-na sobre a possibilidade de se tornar uma fornecedora de suas organizações. As empreendedoras relatam também que receberam apoio emocional e motivacional dos amigos que lhes incentivaram a iniciar seus negócios, o que, segundo elas, foi essencial para que fossem encorajadas a enfrentar o desafio de empreender.

Para S4 a instituição em que trabalha oferta uma diversidade de recursos às empresas locais, que inicia *“lá nas qualificações, onde qualificavam operadores de máquinas de costura para poder atender as indústrias, em capacitação de supervisores, supervisores de produção e líderes e encarregados para capacitar esses...esses líderes de processo produtivo na parte de gestão”*. O acesso aos recursos é realizado por empresas, que buscam a entidade ou por meio de parcerias desenvolvidas com municípios da região. S4 relata que, no entanto, nos últimos anos a quantidade de treinamentos realizados em parceria com municípios vem diminuindo. A instituição não é capaz de bancá-los sozinha, necessitando de contrapartidas financeiras.

4.2 CONFIANÇA E INTENSIDADE NOS VÍNCULOS: O CAPITAL SOCIAL PRESENTE NOS ARRANJOS

As entrevistas com os atores permitiram também identificar as formas de manifestação do capital social nas estruturas institucionais dos APLS. Nesta seção serão descritas como tais manifestações emergem nas relações estabelecidas entre os atores e os grupos presentes em cada um dos arranjos.

4.2.1 Maringá-Cianorte

CM4 cita que antes os empresários da região costumavam compartilhar informações em reuniões, prioritariamente durante aquelas organizadas entre o grupo de trabalho do APL, do qual era participante ativo. Ele afirma que, no entanto, *“não existe mais essa interação, as conversas...a gente é parceiro e tudo, mas, talvez não consiga mais realizar ações em conjunto”*. Quando questionado sobre a existência ações conjuntas entre instituições do setor, ele afirma que *“quando se fala da comunidade...talvez não exista. Na minha opinião, não existe pensamento de cooperativismo”*, citando em seguida que as ações do setor são hoje comandadas por dois grupos de investidores que coordenam a comercialização dos produtos da confecção regional no atacado. Para CM4, tudo é feito em benefício destes grupos, por vezes em detrimento dos interesses dos produtores do setor.

A fala de CM5 ilustra que os interesses individuais (ou de grupos restritos) passaram a ser predominantes aos coletivos (aos participantes do arranjo como um todo). Para ela *“... até assim, surgiu uma ideia lá no passado assim de fazer uma cooperativa de você ter assim melhores preços..., mas não deu certo não porque no fundo, lá no fundo, todo mundo tem aquele ego”*. Para CM4:

“Tipo assim, cada um tá mais preocupado consigo querendo ou não, né? No sentido de ele buscar solução para a empresa dele... ele pensa que pode dar um problema ou alguma coisa, então ele corre mais em atender a sua empresa do que muitas vezes buscar ações em conjunto, que é o objetivo do APL”.

CM1 cita que diversos empresários se recusaram a participar das ações organizadas pró-setor, como, por exemplo, a constituição de uma central de compras coletivas. Como justificativa, os participantes limitaram-se a dizer que não iriam compartilhar informações com seus concorrentes. CM4 cita que, após diversos esforços na busca por estimular as interações no setor, objetivando a construção da confiança, *“de certa maneira fiquei desanimado...desanimado assim, você corre, corre, corre, tenta fazer as coisas e acaba não conseguindo. Então eu antes cuidava, mas ficava um pouco descuidado (dos meus negócios)”*. Para ele, não vale a pena negligenciar seus negócios se não há contrapartida dos outros atores.

Para CM1, não há confiança difundida entre os empresários do APL, nem mesmo com as instituições formais de apoio e suporte a atividade. A entrevistada ilustra sua fala citando o exemplo de que, quando necessitam de suporte, os empresários entram em contato com os consultores que já realizaram trabalhos dentro de suas estruturas produtivas, ao invés de comunicarem a central, que realiza acompanhando constante junto as empresas que efetivam suas contribuições:

*“Eles poderiam usar essa lógica de confiança aberta que você como você me perguntou, se tivesse eles teriam entrado em contato com o *****; eles teriam conversado com o vendedor e o vendedor redireciona isso para área específica, estando eu ou não estando aqui”.*

Apesar de CM4 citar que as instituições formais “*são entidades assim, que, na minha opinião, tem um alto grau de confiança*”, nas falas de CM1 e CM3 é possível perceber dificuldades na realização do próprio trabalho por parte das instituições formais de suporte:

“Algumas (empresas) vêm buscar consultoria, mas às vezes a consultoria não tem mais o que fazer porque a própria indicação do consultor vai ser algo do tipo “olha você vai ter que demitir” aí o empresário fala “olha não tem nem dinheiro para pagar uma demissão”. “Então você precisa não sei o que...”, e o empresário “ah, eu já fiz empréstimo já fiz...” (CM1).

Para CM3 “*as nossas ações são normalmente mais individuais do que coletivas*”, justamente pela ausência de confiança entre os empresários que impede que compartilhem situações e debatam problemas. Apesar de relatar que os empresários são mais abertos com a instituição em que atua, pelo comprometimento com sigilo das informações compartilhadas, CM3 afirma que entre a própria classe a abertura não ocorre, o que limita as possibilidades em promover ações coletivas.

Quando questionados se as ações estabelecidas no Plano de Desenvolvimento do arranjo produtivo foram consumadas, os atores afirmam que muito pouco do que foi planejado realmente se concretizou. CM3 não sabe informar ao certo quais ações planejadas realmente foram retiradas do papel, mas considera que muito pouco foi feito. CM1 afirma que a última ação da qual teve notícia foi a mudança do nome da rodovia que liga os dois municípios. CM4 afirma que ações como a criação de uma central de compras coletivas compartilhada entre empresas

dos dois municípios não foi viabilizada pela dificuldade em obter informações das empresas participantes, que justificaram que não estavam aptas a revelar informações confidenciais de seus negócios aos concorrentes.

Segundo CM1, o comportamento “egoísta” dos empresários pode ser reflexo do próprio histórico da atividade de confecção na região, que se desenvolveu a partir das réplicas e cópias que as empresas de Cianorte começaram a produzir dos produtos vendidos em São Paulo. Na visão dela, isto estimularia as empresas a permanecerem fechadas em suas redes mais próximas, evitando compartilhar informações e recursos com o receio de que sejam apropriados por empresas concorrentes.

Segundo o que os atores do APL relatam, é que as ações coletivas já escassas passaram a ser cada vez menos comuns, principalmente nos últimos três anos, com a deterioração econômica da situação do país. A redução nas interações, inclusive, foi o que motivou os empresários entrevistados a se retirarem das diretorias das associações que eram participantes ativos, desmotivados com a baixa participação nas reuniões, a ausência de cooperação na organização dos eventos do setor e pelo aumento da rivalidade, estimulada principalmente pelo modelo de comercialização. Sobre o modelo de comercialização utilizado pelas empresas locais, CM3 afirma que: *“Só pra você entender...eles se olham como concorrentes, né? Eles tão na mão dos guias, das marcas que vendem aqui e [...] o guia define se vai pra Maringá ou pra Cianorte. Então gerou essa concorrência e isso...e isso existe, né?”*

O próprio contexto estimula a competição. O fato das vendas se concentrarem nas mãos dos guias apresenta-se como um problema, citado também por outros atores do próprio APL. O contexto socioeconômico apresentado também não é capaz de estimular de fato a cooperação entre os grupos presentes, pois eles se veem como concorrentes em potencial pelas vendas realizadas. CM5 fala que há acordos para que não se venda menos do que a quantidade mínima e nem mesmo que se efetivem vendas para lojistas desacompanhados por guias, mas que não são cumpridos pelas empresas locais, o que prejudica todas as empresas envolvidas no modelo. Seu sócio afirma que eles acabaram tornando-se dependentes deste

modelo de comercialização e que algumas ações coletivas deveriam ser tomadas com o intuito de evitar que os produtores permaneçam na mão de lojistas.

Em visita a dois shoppings atacadistas da região, realizadas no dia 23 de janeiro com duração média de 2h cada visita, constatou-se que se tratam de grandes estruturas, compostas por uma grande diversidade de lojas que comercializam apenas produtos de confecção. Todos os lojistas, oriundos de diversas cidades do país, predominantemente dos estados de São Paulo e do Paraná devem ser acompanhados por guias que os conduzem no local e que estão registrados próprio sistema informatizados dos shoppings. As lojas comercializam os produtos no Sistema de Atacado, exigindo a compra de quantidade mínima para cada um dos modelos.

No local, optou-se por questionar alguns lojistas sobre como sua percepção sobre o estado atual dos negócios. Todos afirmaram que as vendas decaíram nos últimos meses. Foi possível notar algumas lojas fechadas em ambas as estruturas. Havia também um pequeno movimento durante as horas de permanência em ambas as estruturas, indicando um baixo fluxo. Não foi possível, no entanto, tirar conclusões a respeito disso, pois as observações foram transversais e não houve visitas frequentes nas mesmas estruturas.

Nas duas visitas realizadas às empresas de CM4 e CM5 para realização de entrevistas, foi possível notar grande participação dos familiares (esposa, esposo, filhos e sobrinhos) na própria atividade desempenhada pelos empreendedores. Em diversos momentos durante e após a entrevista formal (gravada) eles reforçam em suas falas a importância dos vínculos familiares e da confiança difundida entre seus consanguíneos.

Cabe-se destacar que, na fala das consultoras, a confiança intragrupos parece mantida de alguma maneira. CM1 afirma que a confiança e cooperação ocorrem somente nos grupos que já mantêm contato há alguns anos e que desenvolveram vínculos de amizade, fato que é confirmado por CM4. A CM3 afirma que a confiança está presente *“dentro desses núcleos sim. Mas eles são...eles estão muito soltos ainda. É mais ou menos assim, salve-se quem puder (risadas)”*, ao

afirmar que há uma grande dificuldade em mobilizar um número maior de atores para a alcance de objetivos compartilhados. Para CM6, a grande dificuldade em organizar e desenvolver o setor de confecção na região, que na visão dele é o único organizado em torno de entidades, se deve à falta de confiança que os empresários possuem entre si.

4.2.2 Sudoeste do Paraná

Os níveis de confiança e de cooperação desenvolvidos entre os atores da entidade que representa os empreendedores de uma das instituições de apoio a atividade empreendedora demonstraram-se altos, sendo traduzidos em dezenas de ações coletivas pró-setoriais que foram desdobradas de um plano quinquenal. Dentre as atividades destacadas, estão palestras, cursos, capacitações, suporte para o desenvolvimento de novos produtos, readequação fabril e a criação de uma central de compras, que permanece ativa até o momento. Destaca-se que a parceria desenvolvida entre as duas entidades vem sendo desenvolvida ao longo de uma década, o que facilita o fortalecimento dos laços e a realização de ações.

Para S1 e S7 todas as ações realizadas pelo setor na região giram em torno da entidade representativa. Sua relevância para o setor de confecção é tão grande que para S7 *“agora se você pegar ou eu aqui pegar dez empresas aqui e começar a trabalhar com essa turma, sem colocar a ***** , aí eu já comecei queimado. Não tem como, né? então é assim [...] aquele tal negócio do capital social. Você tem que começar a pegar essas principais entidades, gente que realmente vá”*. S1 afirma que já participou de pesquisas com os arranjos presentes na região e que os níveis de confiança entre os empresários que participam da entidade é de bom a ótimo. Para ele, *“é por isso que tem essa questão de buscar o sindicato patronal, dos empresários e eles buscam, eles têm capacitações, eles têm projetos conjuntos”*.

S7 acredita que o nível de confiança das empresas que participam ativamente da entidade nas instituições formais presentes no arranjo é elevado, pois acredita que não fosse isso *“eles nem participavam, né? Então o empresário, se ele não tem confiança, ele não vai nem dar bola [...] e aqui não, eles vão, eles convidam quando tem evento”*. Ele ainda traça um comparativo com os outros arranjos produtivos

presentes na região, afirmando que eles não possuem o poder de mobilidade que o arranjo possui, pois não há confiança difundida entre os próprios empreendedores dos outros setores em suas entidades. Ainda segundo o entrevistado, *“as entidades fazem mesa [...] trabalham pra todas as indústrias, mas eu digo o próprio empresário participar (só ocorre no setor de confecção)”*.

A percepção sobre a difusão da confiança entre os empresários da região, no entanto, pode ser controversa. S4, quando questionado sobre os níveis de confiança estabelecidos pelos empresários na região, argumenta que:

“A nível de associados sim, mas, existe [...] existe ainda a identificação de que meu vizinho do lado é mais meu concorrente que o meu parceiro. Os sindicato vem trabalhando e tentando quebrar um pouco isso que [...] somos todos parceiros por conta da atividade aqui e com a união seria mais fácil de trabalhar, mas alguns ainda acham difícil essa...tanto que em Ampere mesmo algumas empresas não permitiam nem, até uns dez anos atrás, nem entrar no processo deles porque eles não...nós conseguimos achar uma forma de sermos bons na produção e não queremos que nosso segredo industrial seja copiado pelo nosso vizinho, porque daí ele vai ser melhor ou ter também a condição de ser eficiente. Então tinha então essa mentalidade, hoje já diminuiu, mas há ainda essa restrição por parte de alguns de achar que o vizinho é concorrente”.

As restrições são aparentes também na fala de S3. Quando questionada se havia confiança entre os empresários da região, a empreendedora afirma que *“ocorrem umas sabotagens [...] eles pegam modelos dos colégios (de uniformes) e repassam errado pra nós ou nem repassam, ou criam modelo que dificulta para as outras empresas”*. S6 afirma também que a confiança estabelecida entre os empreendimentos locais é muito frágil, descrevendo em exemplo como ela percebe as relações:

Eu sempre penso assim, se eu posso vender uma camiseta por 45, gente, porque fazer 25? Então se a gente tivesse (mais confiança), né? Na maioria das vezes eu tenho que entrar na delas mesmo usando qualidade melhor do que a minha é [...] eu tenho as vezes que diminuir um pouquinho (da margem de lucro) para que eu possa ganhar mais mercado. As vezes aquela rinha, aquela coisa de [...]

Ao comparar o APL com os outros localizados na região, S7 afirma que o capital social lá é o mais difundido de todos, mas ressalta que a capacidade de mobilização do setor de confecções fora do sindicato acaba sendo muito restrita. Ela

relata que alguns participantes, mesmo que formalmente associados a entidade, como é o caso da empresária S6, podem ter o acesso às ações promovidas pelo APL (como, por exemplo, cursos e treinamentos), restringido ou então impedido devido a mecanismos de difusão da confiança próprios.

Quanto a utilidade do capital social, S6 afirma que a confiança é considerada um recurso fundamental para que os negócios sejam feitos na região, utilizada como um meio fundamental no acesso aos recursos desejados. S3 afirma que a possibilidade de fornecer seus produtos às diversas empresas da região se deu pela própria confiança estabelecida entre seus amigos, que vão indicando seu trabalho dentro das empresas em que trabalham e a outras delas presentes na região. Em visita realizada a sua empresa (no mesmo dia que a entrevista foi realizada), foi possível perceber relações bem familiares e informais estabelecidas entre ela e seus funcionários. Seu marido e sua filha (que está se formando em graduação na área de gestão) foram apresentados ao pesquisador e relataram que desempenham funções dentro da mesma empresa, auxiliando-a no desenrolar das rotinas organizacionais diárias. Para S2 isso se deve a características culturais da própria região:

“as relações são meio familiares aqui. Se não são parentes de um, são do outro [...] então há uma ligação muito forte nesse sentido assim [...] entre as pessoas, sabe? E isso se transfere pras empresas também [...] empresas parceiras que fornecem pra outras. Parece muito até familiar, entende? Assim como é [...] é [...] tem um [...] ambiente provinciano...é bem provinciano”.

As interações realizadas entre os empresários, segundo a representante da entidade empresarial (S5), passaram a ser menores nos últimos anos. Segundo ela, a deterioração econômica do país impactou negativamente o setor, sendo, em sua visão, a principal responsável por provocar o fechamento de empresas e a redução dos postos de trabalho. O nível de associação à entidade diminuiu, pois, muitos empresários deixaram de contribuir mensalmente, optando por se desvincular da entidade. A representante chega a afirmar, em dado momento, que frente ao cenário econômico previsto, é o momento de os empresários ficarem em suas empresas, cuidando de seus negócios, nem que para isso diminua-se a frequência de contatos

entre eles e das reuniões na entidade. Para ela as empresas necessitam neste momento de atenção redobrada.

5 ANÁLISE DOS RESULTADOS

A partir do levantamento dos dados primários em campo, foi possível identificar como as redes sociais estão organizadas nos APLs, quais são os recursos disponíveis quais podem ser acessados e como se manifesta o capital social nos arranjos. Neste capítulo são expostas as análises dos resultados, organizados a partir dos objetivos definidos para este projeto e inferidas a partir das descrições apresentadas no capítulo 4 e em suas respectivas subseções.

A preferência dos empreendedores dos APL de Cianorte/Maringá e do Sudoeste por acessar as instituições informais (NORTH, 1990; 2006) em busca de recursos disponíveis para o desenvolvimento de suas atividades econômicas é perceptível entre os relatos dos entrevistados. Os empreendedores relataram acessar suas redes informais (BIRLEY, 1985), compostas predominantemente por contatos familiares e de amizade com a finalidade de obter os recursos necessários ao desenvolvimento de suas ideias, identificar e usufruir de oportunidades empreendedoras, testar produtos e receber aconselhamento, além de receberem indicação de clientes, identificados como benefícios apresentados por estas estruturas (DUCCI e TEIXEIRA, 2011; HOANG ANTOCIC, 2003; HAYTER, 2013).

As instituições formais, dentre as quais incluem-se as entidades empresariais, de apoio à atividade empreendedora e industrial, as prefeituras e o Estado do Paraná, com exceção da entidade empresarial localizada no APL do Sudoeste, se ausentam de grande parte das ações efetivadas pró-setor. O papel das instituições formais de apoio à atividade empreendedora e à indústria em ambos os APLs acaba sendo reativo, muito devido a limitações de recursos, que exige o aporte de valores como contrapartida pelas partes interessadas (municípios e entidades empresariais), o que tem sido cada vez menos frequente, principalmente nas gestões mais recentes. O contato das instituições formais com o setor de confecção é intermediado principalmente com as entidades de representação da classe empresarial, ficando limitadas a execução de planos em parceria com as mesmas.

Os empreendedores entrevistados nos dois arranjos admitem em vários momentos a existência de vínculos nas redes formais (BIRLEY, 1985, DUCCI e

TEIXEIRA, 2011) estabelecidos entre empresas do setor e as instituições de apoio, como no caso dos grupos formados no APL de Cianorte/Maringá e dos contatos efetivos entre os empresários e a instituição de representatividade empresarial no Sudoeste. Entretanto, é possível admitir fragilidades presentes nestes vínculos.

A impossibilidade de organizar o setor durante um período de crise econômica é refletida na diminuição da frequência de contatos entre empresários e instituições, que ocorre em ambos os APLs, evidenciando a presença de individualismo na busca pela resolução dos problemas organizacionais.

Apesar do pouco contato com as instituições formais presentes nos APLs, os empreendedores indicam reconhecê-las e, com exceção de apenas uma empreendedora do Sudoeste, todos os demais entrevistados ouviram boas recomendações delas. Entretanto, os entrevistados afirmam que, mesmo reafirmando sua credibilidade, não as acessam com grande frequência ou nunca as acessaram, mesmo que estejam, em tese, disponíveis para o acesso.

No APL de Cianorte/Maringá os empreendedores justificam que quando buscam acessar recursos via redes formais, fazem mais pelos vínculos de amizade e de confiança estabelecidos entre os atores do que propriamente por um posicionamento estratégico/competitivo. No APL do Sudoeste as relações entre a entidade de representação empresária e os empresários se mostram bem estabelecidas na admissão por parte dos entrevistados de que a própria entidade é o grande motor da atividade de confecção na região, devido a representatividade que possui junto ao empresariado local. O alcance das ações pode ser resumido a um corte geográfico restrito, dado que nem todos os associados conseguem-na acessar.

Não há uma grande proximidade entre os empreendedores e as entidades de representação empresarial junto as instituições de ensino das regiões. Os representantes das instituições de ensino que foram entrevistados relatam ainda a inexistência de ações específicas pró-setor, ressaltando ainda a dificuldade de aproximação entre a universidade e as empresas localizadas na região. Newland e Tanaka (2010) e Kim *et al.* (2012) demonstram que a atividade empreendedora a

nível regional depende também da participação das universidades para a construção de um habitat estável. A ausência de alinhamento entre o setor e as instituições de ensino pode se configurar como um fator restritivo ao desenvolvimento dos arranjos.

Em consulta aos sites das instituições de ensino presentes nas regiões analisadas, foi possível identificar que no APL de Cianorte/Maringá há a oferta de cursos a níveis técnico e de graduação por parte das universidades e centros de ensino, com vistas a capacitação técnica da mão-de-obra presente na região ao setor de confecção, enquanto que no APL do Sudoeste nenhuma das instituições de ensino superior consultadas ofertam cursos com relações específicas ao setor.

Mesmo com reuniões frequentes realizadas nas entidades de representatividade empresarial, os empreendedores presentes no APL de Cianorte/Maringá afirmam a existência de um baixo poder de mobilização entre o empresariado local. Os encontros se apresentam, nesse sentido, mais como atos normativos ou rotineiros, do que propriamente como um meio para realização de conexões entre redes e intercâmbio de recursos. Os próprios empreendedores afirmam que não compartilham informações estratégicas com outros colegas do setor. Apenas informações triviais são disseminadas entre as redes, dentre as quais incluem-se análises particulares do ambiente econômico, novidades apresentadas pelo mercado no segmento em que atuam e normativas legais estabelecidas pelo governo que acabam afetando o setor. Isso pode ser um indicativo da existência de níveis muito baixos de capital social relacional nas redes formais presentes em ambos os APLs (GEDAJLOVIC *et al.*, 2013).

A maior entidade de suporte a atividade de confecção na região onde encontra-se o APL de Cianorte/Maringá, segundo os entrevistados, não é representativa. Campos e Califi (2009) já demonstravam há uma década a insatisfação dos empresários em relação ao trabalho desenvolvido pela entidade. Isso pode se caracterizar como um fator relevante para que os empresários continuem acessando suas redes informais. Segundo Welter e Smallbone (2010), as instituições informais são capazes de permanecer por muito tempo, justamente pela origem histórico-cultural de seus laços que, diferentemente das instituições formais que podem mudar com mais frequência, a partir do estabelecimento de normas e

regras legais. Para North (1990), as instituições formais ainda podem encontrar dificuldades para serem estabelecidas se as instituições informais permanecerem vigentes durante muito tempo. Isso pode influenciar diretamente a estrutura das redes presentes na região, reforçando no caso os canais informais como meios adequados à obtenção de recursos para o desenvolvimento da atividade empreendedora.

Acredita-se ainda que a própria formação socioeconômica do setor, que privilegiou os vínculos relacionais estabelecidos principalmente pela família pioneira da atividade na região, que segundo Baptista e Alvarez (2007) se manteve como centro tradutor das necessidades do arranjo e a grande quantidade de micro e pequenas empresas na região seja capaz de gerar redes hierarquizadas, como o que Lima (2017) e Giuliani (2013) identificaram nos arranjos de Bacarena e do Chile, respectivamente. Nesse sentido, o capital social de ligação (PUTNAM, 2000) está presente entre os grupos historicamente contextualizados na região, desenvolvidos a partir de laços familiares e de amizade, enquanto o capital social de integração acaba não sendo desenvolvido, provavelmente devido à grande dificuldade em coordenar ações entre grupos já mais independentes quanto ao acesso e uso de recursos (formados por médias e grandes empresas vinculadas a família pioneira) e empresas que ainda apresentam dificuldades em se localizar dentro de um grupo e que por isso carecem de suporte na captação de recursos complementares às atividades.

No APL do Sudoeste percebe-se a existência de níveis de interação mais fortes entre os empreendedores e as redes formais estabelecidas no setor. As relações não deram origem apenas a ações que integraram diferentes instituições no suporte às atividades, mas permitiram que laços fossem fortificados com o estabelecimento da central de compras, a criação de um projeto de qualificação dos produtos, além do auxílio prestado na certificação das empresas quanto ao cumprimento das normas. Destaca-se como o ator principal a entidade de representatividade empresarial, responsável por catalisar as ações do setor e coordená-las e a figura de sua secretária administrativa, ressaltada por boa parte dos atores contatados do APL como responsável. O nível de confiança dos associados no próprio sindicato é grande, tanto que dois dos empresários

convidados a integrar o estudo e que optaram por não participar das entrevistas quando contatados delegaram a própria entidade sua representação. O desenvolvimento de ações frequentes e de planos ao setor bem estabelecidos demonstraram a existência de capital social de ligação entre os empresários que participam da entidade e de capital social de integração entre a própria entidade formada e uma das instituições de apoio à atividade na região (PUTNAM, 2000).

Segundo os relatos, percebe-se que a diferença mais marcante entre os vínculos estabelecidos nos APLs reside no fato de que no Sudoeste a entidade empresarial é muito mais representativa e apresenta uma capacidade de mobilização muito maior do que as entidades presentes em Maringá/Cianorte, que, apesar de serem maior em número (três, no total, enquanto no Sudoeste se tem apenas uma, que concentra além do sindicato também o núcleo do APL na região) acabam sendo fragmentadas devido a existência de grupos, podendo ser definidos como coalizões que comandam as ações dentro do setor (WANG; TAN, 2018). Isso fica evidente no fato de que os empreendedores localizados no Sudoeste confiam tanto na entidade a ponto de autorizarem-na a falar em nome deles, utilizando o fato como justificativa a não participação da pesquisa.

Ressalta-se que, na perspectiva dos atores, o poder de mobilização deve-se ao fato de que no Sudoeste a entidade é representada por uma secretária executiva, que trabalha exclusivamente na entidade, enquanto em Cianorte/Maringá as entidades se apresentam em maior número e são presididas por voluntários, o que é visto pelos atores locais como um problema que acarreta descontinuidade nas ações proposta, principalmente pela indisponibilidade de tempo dos empresários. Entretanto, mesmo apresentando um poder de mobilização maior da classe no Sudoeste, em relação ao APL de Cianorte/Maringá, alguns empreendedores podem acabar sendo excluídos do processo, mesmo estando associados a entidade, demonstrando também a presença de certa fragmentação nas redes, obviamente muito menor do que ocorre o APL de Cianorte/Maringá.

Os fatos expostos demonstram que o capital social é essencialmente um recurso fundamental para que ocorram interações mais frequentes entre as empresas e as instituições que prestam suporte ao setor de confecção

(MARTELETO e SILVA, 2004), confirmando que o estabelecimento de vínculos através das redes, no presente caso, não é fator necessário para que haja cooperação e nem intercâmbio de recursos entre os atores presentes nos contextos analisados, sendo necessária a presença de aspectos contextuais socioculturais e relacionais que facilitem o desenvolvimento de capital social (PUTNAM, 2000; AUTIO *et al.*, 2014).

Os empreendedores do APL Cianorte/Maringá percebem as dificuldades presentes de mobilização entre a classe empresarial, buscando estimular interações com as redes formais do segmento, o que, aparentemente, não surte o efeito esperado. A frustração quanto a impossibilidade de realizar ações coletivas, em parceria com as demais instituições formais presentes nas regiões, fica evidente nas falas dos empresários, ao ponto de dois deles optarem por se retirar dos cargos de direção que ocupavam nas entidades de representação do setor de confecção. Segundo o que descrevem Li e Xie, (2019), a preferência pelas redes informais, nesse sentido, pode apresentar-se como uma alternativa à pouca mobilidade permitida pelas redes formais na região, que não obtém adesão necessária para proporcionar ganhos a partir da eficiência coletiva.

O papel desempenhado pelas instituições formais aparenta não ser muito claro para os empresários localizados nos dois APLs, o que demonstra a existência de falhas de comunicação entre as empresas e as instituições formais presentes no meio, que terminam por reforçar os vínculos informais presentes. Isso pode ser percebido explicitamente através da fala da empresária S6, no momento em que ela relata que se os representantes das instituições de suporte à atividade empreendedora entendessem tanto sobre o setor em que trabalham, abririam suas próprias empresas. O conceito de APL é ainda mal interpretado pelos empreendedores que participam destas redes, o que indica limitações e restrições quanto à possibilidade em mobilizar as próprias instituições formais na busca pelo desenvolvimento da atividade nas regiões. Baptista e Alvarez (2007) já observavam a existência de certa incompreensão sobre o conceito de APL entre o empresariado participante do APL de Cianorte.

Apesar das limitações, os relatos coletados entre os empreendedores entrevistados mostram que eles acreditam conseguir desenvolver suas atividades de modo adequado, mesmo com as restrições impostas pelo baixo nível de interação entre as instituições formais presentes, não vendo o uso das redes informais como apenas uma alternativa as falhas, mas sim como uma opção eficiente para resolução de seus problemas. O fato vai de encontro às afirmações de Birley (1985), que descrevem as redes eficientes como aquelas que disponibilizam os recursos adequados aos empreendedores. Entretanto, a predominância de vínculos informais pode também se revelar prejudicial ao desenvolvimento da atividade empreendedora, causando efeitos de fechamento (*lock in*) (GRANOVETTER, 1992), no sentido de que podem dar aos empresários a sensação de que estão percorrendo o caminho certo, quando na verdade não estão. Nas falas das representantes das instituições formais do APL de Maringá/Cianorte encontram-se alguns exemplos de erros primários de empreendedores que ocasionaram o fechamento de suas empresas, que poderiam ter sido evitados caso alguns recursos de consultoria, capacitação e treinamento estivessem disponíveis. Os dados estatísticos descritivos apresentados nas análises preliminares, que apresentam um alto número de empresas fechadas na região durante o período podem ser um indicativo de que a predominância no acesso às redes informais da região pode ser configurada mais como um problema do que uma solução.

Mesmo que a representatividade do setor na geração de emprego, renda e receita aos municípios apresente evidências concretas, expostas através dos dados referentes ao número de postos de trabalho e empreendimentos formais estabelecidos na região (no capítulo 3 deste trabalho), é possível perceber que os governos locais não mantêm projetos contínuos vinculados a atividade de confecção local, fornecendo suporte para demandas pontuais, como capacitação ou a própria promoção de eventos relacionados ao segmento. Para Newland e Tanaka (2010), os governos locais têm papel fundamental na promoção de interações entre as empresas e criação de ambientes, da mesma forma que devem estimular as redes. O conceito de APL, ao contrário do conceito de *cluster*, para DeMascena, Figueiredo e Boaventura (2013), carrega em si um maior envolvimento do setor público e das agências públicas de fomento. Para Macdonald, Tsagdis e Huang (2006), o

envolvimento com outros atores locais, além das empresas, é fundamental para que os arranjos sejam bem-sucedidos. Isso acaba não ocorrendo de modo efetivo em nenhum dos dois arranjos.

As redes estabelecidas entre o setor público e os empresários do setor de confecção são bem frágeis, sendo que o poder público, neste caso, apresenta um papel reativo as demandas trazidas pelo próprio setor. As transições de governo foram apontadas também como um problema devido à ausência de continuidade nas ações estabelecidas por representantes do poder executivo. Em consulta ao portal leismunicipais.com.br, acervo online que disponibiliza acesso a legislação dos municípios brasileiros, não foram encontradas leis, decretos ou outras matérias legislativas específicas que amparem diretamente estímulos ao setor analisado, mesmo com sua representatividade e com o próprio aval fornecido pelo estado, a época dos estudos de caracterização dos APLs no Estado do Paraná, leis como 6.936/2005, do município de Maringá, e a 1490/1996, do município de Pato Branco, amparam legalmente os municípios a cessão de incentivos fiscais e materiais, como a cessão de imóveis para instalação de unidades produtivas. No entanto, não existe tratamento diferenciado aos APLs nas citadas leis, sendo que qualquer empresa em qualquer setor pode usufruir dos benefícios previstos, desde que cumpridas as exigências legais.

O Estado do Paraná teve uma participação restrita no estímulo aos APLs mapeados. A partir da análise dos documentos acessados na base legislativa do estado e listados na caracterização do caso, é possível afirmar que, apesar dos esforços dispendidos para a caracterização dos APLs no Estado do Paraná, não houve uma política clara e bem delineada de estímulo ao desenvolvimento dos arranjos mapeados, ao menos formalmente estabelecida. A falta de matérias legislativas legais demonstra que não houve continuidade em ações destinadas ao fomento dos arranjos do Estado como pretendia-se, conforme justificativa expressa no termo de caracterização. Tambunan (2005) relata que políticas públicas centralizadas que desprezam características e os vínculos formados localmente tendem a fracassar. Os atores presentes em ambos os arranjos reafirmam o limitado papel desempenhado pelo estado, criticando ainda a proposição de discussões determinadas a alterar a nomenclatura pela qual referem-se aos APLs, como forma

de não estabelecer vínculos com gestões anteriores. Isso, segundo eles, retrata a falta de entendimento das gestões que seguiram sobre a relevância dos arranjos no contexto estadual, o que conseqüentemente reflete-se na falta de suporte. Pode-se afirmar que o Estado se tornou omissivo quanto ao fornecimento de suporte as atividades desenvolvidas nos APLs de confecção descritos, o que se torna explícito inclusive nas falas dos próprios atores presentes nos arranjos. Recentemente o site vinculado à Rede APL Paraná, antes disponível no portal do governo estadual foi retirado do ar. A última consulta realizada ao portal foi feita durante a primeira semana do mês de dezembro de 2018.

Apesar da tentativa de delimitar territorialmente os arranjos, as relações culturais e sociais já estabelecidas no meio, manifestadas em instituições informais, impedem que possamos defini-los como uma unidade, de modo a considerarmos a possibilidade da existência de relações bem alinhadas entre empreendedores e instituições, como não evidenciado no desempenho obtido. Nota-se ainda a presença de uma rivalidade inter-regional em ambos os APLs analisados, que é anterior a caracterização dos próprios arranjos, interfere diretamente na impossibilidade de desenvolverem laços de confiança entre os grupos presentes.

Em Cianorte/Maringá, mesmo com os empreendedores considerando uma proposta de mudança do modelo de comercialização, que, segundo eles, já se esgotou, o baixo poder de mobilidade entre os empresários limita a possibilidade de mudança. Afirmarções como “*Maringá é Maringá e nós é nós*”, evidenciam a presença de conflitos presentes nos arranjos. Isso associa-se diretamente as críticas tecidas por Light e Dana (2013) quanto prevalência do capital social como benéfico universalmente ao empreendedorismo. Como ressaltado por Belso-Martínez, Expósito-Lang e Tomás-Miquel (2016), o fato das empresas e instituições formais compartilharem o mesmo espaço geográfico, não determina a existência de relações, mas sim a presença da reciprocidade entre os laços estabelecidos (GIULANI, 2013). No caso dos APLs aqui estudados, percebe-se a influência da formação sociocultural local na determinação dos vínculos existentes.

É possível identificar assim a presença de coalizões em ambas as regiões a partir das falas dos entrevistados, que ressaltam no decorrer de suas falas a

existência de diversos grupos presentes no meio e a dificuldade em unificar todos para o alcance de fins coletivos. Segundo Wang e Tan (2018), a formação de coalizões é benéfica aos atores imersos no(s) grupo(s) que dela participam, permitindo a construção de elos de confiança, facilitando assim o intercâmbio de recursos, mas que, no entanto, podem ser prejudiciais ao desenvolvimento da atividade empreendedora pelo fato de que impedem a livre mobilidade de recursos e informações entre os empreendimentos.

Os atores presentes nos APLs relatam que a frequência de contatos diminuiu muito nos últimos dois anos, tanto no APL de Maringá/Cianorte, quanto no APL do Sudoeste. A principal justificativa para a ocorrência da diminuição das interações é o fato de que a crise econômica passou a preocupar os empreendedores, que passaram a se isolar em suas estruturas, buscando a manutenção de seus negócios isoladamente. Com isso nota-se a influência do próprio contexto sobre as redes estabelecidas pelos empreendedores e conseqüentemente sobre a própria atividade empreendedora (AUTIO *et al.*, 2014). Dado que o empreendedorismo é um fenômeno social, dependente das redes, uma diminuição nas interações realizadas entre os atores pode proporcionar efeitos de trancamento (*lock in*), limitando o acesso a novos recursos (GRANOVETTER, 1992). Em um momento onde são necessárias novas saídas aos problemas enfrentados, a limitação no acesso a recursos pode levar os empreendedores a apresentarem queda no desempenho de seus negócios.

A fala da representante da entidade empresarial do APL do Sudoeste, sobre esse ser o momento em que os empresários devem dar mais atenção aos seus negócios, evidencia que a busca por soluções coletivas a partir das redes estabelecidas pela própria entidade encontra também limitações. O APL é concebido por como um arranjo institucional em que os empreendedores imersos em meio a relações sociais são capazes de acessar recursos na busca pelo alcance de oportunidades ou resolução de problemas coletivos (MCDONALD, TSAGDIS e HUANG, 2006). Não é o que aparentemente ocorre nos arranjos. As dificuldades no ambiente econômico geraram um fechamento dos empresários em suas redes fortes e informais (BIRLEY, 1985; GRANOVETTER, 1992), caracterizadas principalmente pelos vínculos familiares.

No APL de Cianorte/Maringá o efeito é o mesmo, relatado na própria fala dos empresários que participam das entidades. A diminuição na frequência das interações entre os atores releva novamente a fragilidade das redes formais estabelecidas. A baixa interação e a ausência de suporte dado pelos integrantes do APL, dentre os quais encontram-se empresários, empreendedores e instituições, segundo os entrevistados, pode ser apresentada como uma justificativa. Para Julien (2010), a criação do capital social demanda a necessidade de contrapartidas, onde favores e ações devem ser recompensados de modo equivalente. A ausência de suporte, caracterizado como um “retorno social sobre o tempo disponibilizado” aos empreendedores que estão à frente das entidades impede, neste caso, a formação do capital social. Vendo como um desperdício de tempo pessoal, dois dos empresários entrevistados acabaram optando por solicitar saída da direção das entidades que participavam, justamente por perceberem que não extrairiam benefícios das relações desenvolvidas dentro destas instituições.

A ausência do capital social de integração é relatada durante diversos momentos das entrevistas. Para Putnam (2015) o capital social de integração é responsável por permitir a conexão de grupos distintos e o acesso a recursos diversos. Nas falas nota-se que sua ausência ocasiona restrições aos atores no acesso aos recursos disponíveis dentro dos arranjos e a impossibilidade de efetivar ações mais amplas que sejam capazes de contribuir com o desenvolvimento da atividade de confecção na região de Cianorte/Maringá. Durante as entrevistas também não foi mencionada a existência de vínculos de confiança estabelecidos entre os atores presentes no APL e instituições e organizações presentes em outras regiões, apenas passagens em que os empresários citam a realização de relações estritamente econômicas e utilitárias estabelecidas entre eles e seus fornecedores. Isso indica a existência de restrições quanto a capacidade dos atores em mobilizarem recursos externos ao próprio APL, pois ficam à mercê ao que é intercambiado dentro da própria estrutura, que já apresenta restrições na difusão dos próprios relacionamentos. Para Brekke (2015), restrições nos contatos internos podem levar arranjos empresariais à estagnação econômica, o que de fato tem ocorrido no setor, em especial no APL de Cianorte/Maringá.

A proximidade cognitiva (SAXENIAN, 1996) e a presença de mecanismos de difusão do conhecimento (VICARI, 2009), características presentes nos arranjos de maior sucesso demonstram-se ainda muito incipientes, mesmo com a política de apoio tendo sido iniciada há mais de 13 anos. A descontinuidade da política a nível estadual, no entanto, não limita a possibilidade de existirem mobilizações internas entre os atores presentes na região, que em um paradigma endógeno independem das relações externas. A expectativa frustrada, gerada por um projeto de maior amplitude e a perspectiva de mobilização de recursos para incentivos dos arranjos, aparenta exercer influência na desmobilização dos arranjos. Não é possível assim visualizar, tanto em Cianorte/Maringá quanto no Sudoeste, a existência de um projeto político (Boisier, 2009), no sentido de existirem mobilizações dos atores locais em prol do setor, a partir da descentralização de uma política pública central às próprias regiões.

As redes presentes em ambas as estruturas podem ser caracterizadas como informais e fortes (BIRLEY, 1985; GRANOVETTER, 1977). Os laços fracos acabam não cumprindo sua finalidade, de agregar novas informações (JULIEN e LACHANCE; 2001; JULIEN, 2010) devido à dificuldade aparente de aproximação entre os diversos grupos presentes por questões culturais, econômicas e sociais. Acredita-se que o fato do APL do Sudoeste apresentar um maior nível de cooperação, evidenciado a partir do maior número de ações coletivas efetivadas deva-se muito ao fato de que a entidade representante da classe empresarial possui uma coordenação articulada, com grande capacidade de mobilidade devido a construção dos elos de confiança dentro do grupo e entre o grupo e as demais instituições presentes. No entanto, cabe-se afirmar que não são todos que possuem acesso aos benefícios gerados a partir da cooperação, o que pode ser notado nas falas dos entrevistados, onde mesmo sendo associada a entidade uma das empresárias não é capaz de usufruir das ações benéficas ao setor desenvolvidas pela entidade.

O capital social apresenta-se como um recurso fundamental para a realização de negócios no setor de confecção, permitindo acesso aos recursos fundamentais ao desenvolvimento da atividade empreendedora, além de permitir o fechamento de negócios com outras empresas locais. Entretanto, em nenhum dos dois APLs

verifica-se a existência de uma confiança difundida entre todos os atores e instituições presentes, como a caracterizada por Putnam (2015) em comunidades com altos níveis de integração. Em um momento de crise econômica ao invés dos laços serem fortalecidos para enfrentar os desafios que se apresentam o que ocorre é o contrário, refletido na diminuição da frequência de contatos, e na baixa participação de atores nas ações coletivas. Isso ocasiona a diminuição do capital social de integração (PUTNAM, 2000), responsável por conectar grupos distintos de forma a possibilitar a ambos o desenvolvimento de benefícios. O capital social de ligação (PUTNAM, 2000), responsável por unir grupos que compartilham crenças e valores parece se manifestar predominantemente através das redes informais, caracterizadas pelos vínculos de amizade estabelecidos pelos empreendedores, enquanto as redes formais, estabelecidas entre os elos dos empresários que compõem o setor permanecem sendo enfraquecidas.

É possível perceber ainda que enfraquecimento dos vínculos não ocorre repentinamente, sendo caracterizado como um processo de descrença nas instituições formais presentes nas regiões, dentre as quais são destacados os governos locais e estadual e na ausência de reciprocidade entre dos atores que compõem as redes. A rivalidade municipal presente nos relatos dos atores pode ser apresentada como uma das consequências do baixo nível de integração regional, o que aparenta ser resultado das restrições estruturais que influenciaram a formação dos contextos socioculturais regionais (LIGHT e DANA, 2013; AUTIO *et al.*, 2014) e que se reflete na própria estrutura do capital social (GEDAJLOVIC *et al.*, 2013). As poucas ações realizadas entre as instituições que representam as entidades de classe e o próprio setor público demonstram-se desarticuladas, sendo insuficientes quanto aos esforços de constituir um ambiente propício ao desenvolvimento de redes e, conseqüentemente, ao do capital social, o que pode ocasionar um baixo poder de mobilização coletiva (JULIEN, 2010). Considerando a relevância da atividade para ambas as regiões, pode-se dizer que o poder executivo (municipal e estadual) não cumpre aquilo que se espera quanto a criação de ambientes propícios ao desenvolvimento da atividade empreendedora (BOISIER, 2009; KASSEAH, 2016).

Os atores relatam em suas falas as mudanças ocorridas nas estruturas em redes, caracterizada pela diminuição na frequência dos contatos e também das práticas coletivas, além de relatarem a existência de grupos menores, mais coesos, que compartilham informações internamente. Este é um indicativo de que os laços sociais estão em constante mudança, podendo ser reconfigurados pela influência de eventos internos (mudança de lideranças políticas e institucionais) e externos (crise econômica, entrada de produtos externos) ao contexto, alterando a configuração institucional do arranjo (JULIEN, 2010). Isso, de fato, aumenta ainda mais a complexidade analítica necessária para a compreensão de como o capital social está estabelecido nestes arranjos.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo desta dissertação foi caracterizar como o capital social se manifesta em dois APLs de confecção do Estado do Paraná. Os APLs foram estudados como unidades de análise distintas, integrantes de um estudo de caso único e incorporado. Cabe-se destacar que o estudo foi desenvolvido com base em avaliações preliminares dos níveis de geração de postos de trabalho e de abertura de empresas nos APLs do Estado do Paraná. A análise dos dados levou o pesquisador à escolha de estudar os APLs de confecção de Cianorte/Maringá e do Sudoeste do Paraná devido aos diferentes desempenhos apresentados pelos arranjos, participantes do mesmo setor econômico e submetidos ao mesmo macroambiente. Para que o objetivo fosse alcançado, foi necessária ainda a caracterização de cada uma das unidades analisadas, buscando a compreensão de como o contexto e as instituições presentes em cada uma das estruturas influenciam a capacidade de mobilização de recursos através das redes sociais estabelecidas nos meios, que influenciam diretamente a construção do capital social.

Para que fossem realizadas as reflexões e considerações a partir do levantamento de dados, foi necessário o entendimento de como o contexto institucional constituído em cada uma das regiões, interfere na formação das redes locais, o que foi possível perceber a partir das entrevistas, nas quais os atores relataram o funcionamento das dinâmicas locais e descreveram, dentro de suas perspectivas, como as relações estão estabelecidas em cada um dos arranjos.

O referencial teórico escolhido para a pesquisa e as categorias analíticas estabelecidas na primeira parte da pesquisa demonstraram-se adequadas ao permitir o alcance dos objetivos propostos no presente trabalho. Ao final deste trabalho de pesquisa foi possível realizar as descrições e análises dos resultados alinhadas as categorias, além da triangulação de informações a partir de diversas fontes de evidências, obtidas em bases estatísticas e documentos livres acessados pelo autor, cumprindo-se assim o que Yin (2010) caracteriza como um estudo de caso adequado.

O foco de análise dado ao nível institucional do arranjo, em detrimento ao nível organizacional permitiu uma melhor compreensão de como as relações estão estabelecidas entre as instituições presentes nos arranjos e como os empreendedores são capazes de acessá-la. A consideração do contexto como *locus* da atividade empreendedora mostrou-se adequado, dado o fato de que características socioculturais e a conjuntura econômica mostraram-se exercer influência sobre a formação e manutenção dos laços sociais estabelecidos nos APLs, de onde emergem o capital social.

Desta forma foi possível cumprir o segundo objetivo específico, que foi identificar como estão caracterizadas as redes dentro de cada um dos APLs e quais os recursos compartilhados entre estas estruturas sociais. Em ambos os APLs os empreendedores relevam a preferência pelo acesso de suas redes informais e fortes, caracterizadas pelos vínculos familiares e de amizade estabelecidos. As redes formais, apesar de fornecerem recursos diversificados são pouco acessadas pelos empresários, sendo sua utilidade ainda mal compreendida e sua capacidade de mobilização dentro do setor de confecção ainda limitada. No APL de Cianorte/Maringá, as entidades de representação empresarial revelam um baixo poder de mobilização, sendo qualificadas como seletivas e não representativas. No APL do Sudoeste, verifica-se que a entidade de representação empresarial possui uma grande capacidade de mobilizar o setor, efetuando ainda parcerias com outras instituições formais presentes no meio. Entretanto, o acesso aos recursos limita-se a alguns atores e grupos ativos, sendo restringido a outros associados. É possível assim caracterizar as redes presentes nos APLs como altamente fragmentadas, de onde releva-se a presença de diversos grupos distintos, que podem ser caracterizados como coalizões, pelo fechamento que possuem em relação ao compartilhamento de recursos em seu interior.

Dentre os principais recursos acessados, é possível destacar o aconselhamento, informações, conhecimento e também indicações de clientes, além do suporte emocional prestado. Os empreendedores, a partir do acesso a estes recursos, foram capazes de desenvolver e testar novos produtos, reorganizar processos e inovar. Não foram, entretanto, realizadas menções quanto a obtenção de suporte financeiro, mas, passagens das entrevistas indicam que o aporte veio

predominantemente da própria família. Apesar das instituições formais disponibilizarem recursos

Em relação ao terceiro objetivo específico, identifica-se que interações entre os atores presentes nos APLs são muito semelhantes e dinâmicas. Características socioculturais de formação das regiões, manifestadas a partir das instituições informais constituídas no meio revelam ter influência direta sobre como as relações são construídas na região, o que faz com que os empreendedores optem por acessar vínculos próximos não relacionados ao setor por se apresentarem mais confiáveis. O contexto macroeconômico do país, que não é nada favorável ao setor, demonstra também influenciar as relações sociais desenvolvidas entre os atores presentes nos APLs, sendo capaz de acentuar rivalidades locais já existentes em ambas as regiões, causando efeitos entre as redes dos empresários, que optam em fecharem-se entre seus vínculos familiares, restringindo sua interação com outros empreendedores do setor.

Em resposta ao quarto objetivo específico, identifica-se que as dinâmicas relacionais entre empreendedores e instituições formais são muito próximas nos dois APLs. Há uma maior integração entre os empreendedores presentes no APL do Sudoeste, cujas relações são mediadas pela entidade que representa os empresários do setor na região, o que permite uma maior mobilidade de acesso a recursos e compartilhamento de informações. É possível também perceber uma maior organização na coordenação do APL do Sudoeste, de forma que existem projetos muito bem delineados ao setor, desenvolvidos em parceria com uma das entidades de suporte à atividade empreendedora na região. O alto nível de fragmentação das redes, caracterizadas pela existência de grupos com interesses divergentes no APL de Cianorte/Maringá impede que exista uma mobilidade maior entre os empreendedores e os demais atores presentes na região.

Dado o cumprimento dos objetivos específicos, é possível então identificar que capital social se manifesta predominantemente por meio das redes informais, servindo como um recurso fundamental e necessário ao desenvolvimento da atividade empreendedora, dada sua capacidade em permitir o acesso dos empreendedores aos recursos presentes no meio social em que vivem. O capital

social de ligação é predominante nas redes e liga os empreendedores aos grupos com que desenvolvem laços mais fortes, que no caso se configuram pelas famílias que além de fornecerem recursos e suporte emocional também participam ativamente dos negócios. O capital social de integração demonstra-se muito frágil entre os vínculos formais estabelecidos nos APLs, devido principalmente a ausência de contrapartida entre os participantes das relações, que não se demonstram capazes de capitalizar o capital social, o que desestimula novas tentativas por parte dos atores participantes das redes, que não percebem possibilidades positivas em meio as relações estabelecidas dentro do setor. A ausência de suporte do poder público demonstra-se também como um dos incentivos para a redução das interações a nível regional, já que as expectativas criadas com a formalização dos APLs a partir de uma política pública delineada pelo Governo do Estado foram frustradas, o que não possibilitou o desenvolvimento pleno das ações planejadas e esperadas pelos empreendedores que participam dos arranjos.

Mesmo que o conceito de APL esteja presente há quase duas décadas tanto nos debates acadêmicos quanto na pauta política, é possível perceber que sua concepção abrangente, que admite a existência de cooperação e confiança, mesmo que incipiente, entre os atores participantes de sua estrutura aparenta não se concretizar no contexto analisado. A partir das entrevistas foi possível perceber que o capital social dentro dos dois arranjos de confecção do Estado do Paraná se manifesta a partir das redes sociais estabelecidas e das ações coletivas de modo muito semelhante. A emergência do empreendedorismo como solução proeminente aos problemas regionais demanda atenção e cuidado. O fato de instituições formais e normativas legais estarem estabelecidas em um arranjo não configura, porém, sua eficácia em promover a atividade empreendedora, que depende ainda dos vínculos sociais e das instituições informais presentes. É necessária ainda uma maior compreensão de como as instituições informais são capazes de afetar os vínculos socioeconômicos nos contextos analisados, considerando o empreendedorismo como fenômeno dependente das estruturas relacionais estabelecidas.

Dentre as limitações presentes na pesquisa, pode ser destacada primeiramente a restrição quanto a área de análise delimitada a cada um dos arranjos. Devido a limitações de recursos, o estudo focalizou as duas cidades com

maior relevância econômica presentes em cada uma das regiões. Buscou-se minimizar os vieses dentre as percepções dos empresários selecionados entrevistando, além dos empresários, atores que atuam a nível regional nas instituições formais presentes nos APLs. Acredita-se que, dadas as restrições, esta ação permitiu compreender de modo mais abrangente como ocorrem as relações dentro destas estruturas.

A impossibilidade de acessar alguns atores indutores do APL, ocupantes de cargos na diretoria das entidades formais presentes nos APLs, também é caracterizada como uma limitação desta pesquisa. Novas visões de mundo poderiam trazer perspectivas complementares àquelas levantadas em campo.

É necessário afirmar também que o estudo apenas considerou em suas análises preliminares os empreendimentos legalmente formalizados e os postos de trabalho criados com carteira assinada. A realidade econômica brasileira aponta taxas recordes na informalidade¹², fato que interfere diretamente na forma com que os vínculos empregatícios são estabelecidos. O setor de confecção, intensivo em mão-de-obra, possui historicamente altos índices de informalidade, intensificados a partir da reestruturação produtiva ocorrida no Brasil a partir da década de 1990, que vem levando à terceirização um grande número de postos de trabalho nas últimas décadas (CABREIRA e WOLFF, 2013). Desta forma, os benefícios relacionais apresentados podem estar restritos aos atores que participam formalmente do setor, restando a necessidade de ampliar as análises de forma mais aprofundada também ao setor informal.

As limitações apresentadas podem ser caracterizadas como possibilidades de novas pesquisas. Dentre as sugestões para novos estudos, podem ser listadas também as seguintes possibilidades: 1) a possibilidade de analisar outros arranjos presentes no estado a partir dos mesmos métodos aqui empregados, permitindo assim a possibilidade de generalização analítica dos resultados; 2) a partir das categorias e resultados obtidos neste estudo a construção de um instrumento

¹² Segundo dados do IBGE, disponíveis no site agência de notícias, pertencente a própria instituição, o número de trabalhadores no setor privado, excluídos domésticos, ultrapassou em 2018 11,2 milhões de pessoas. Os trabalhadores por conta própria chegaram a 22,3 milhões, o maior nível da série desde que ela começou a ser mensurada, em janeiro de 2012.

quantitativo que tenha como objetivo compreender como o capital social manifesta-se nestes ou em outros APLs do estado, permitindo a generalização estatística dos achados aqui apresentados; 3) a expansão dos estudos sobre o capital social e sua influência dentro da área de empreendedorismo, a partir da análise dos vínculos de confiança estabelecidos entre empreendedores e instituições de apoio a atividade; 4) estudos mais aprofundados que analisem a influência que as instituições informais, como a família, exercem sobre a atividade empreendedora, de forma a estimulá-la ou então freá-la; 5) a compreensão dos efeitos nocivos do capital social à atividade empreendedora, a partir da compreensão das tensões entre grupos presentes no meio social e as restrições criadas pela exclusão de atores a possibilidade de participarem de grupos já consolidados.

Dentre as contribuições do presente estudo, destaca-se primeiramente a possibilidade em compreender melhor como se desenvolveram em um recorte de dez anos os APLs paranaenses quanto a geração de postos de trabalho e criação de novos empreendimentos e ainda com mais profundidade os APLs de confecção analisados no presente estudo, o que poderá servir como subsídio para tomadas de decisão ao setor público, no sentido de desenvolver políticas mais adequadas que permitam dinamicidade aos arranjos, ainda relevantes quanto a geração de receitas e renda no estado.

A compreensão de como ocorrem as dinâmicas dentro dos APLs, quanto preferências e restrições de acesso às redes formais e informais poderá auxiliar as instituições presentes nas regiões a adotarem estratégias de estímulo à atividade empreendedora, no sentido de remediarem problemas relacionados a restrição de recursos e subsídios à atividade. A identificação do capital social como um recurso fundamental ao desenvolvimento da cooperação entre empreendedores e instituições pode auxiliar na criação de mecanismos mais efetivos à ação social dentro das redes empreendedoras. Como contribuição prática, deste estudo serão redigidos relatórios técnicos, que serão em seguida disponibilizados às instituições público-privadas interessadas, tendo como objetivo fornecer, em linguagem mais acessível, os achados aqui presentes aos atores que deles participam.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, R. O capital social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural. **Economia aplicada**, v. 4, n. 2, p. 379-397, 2000.

_____. Para uma teoria dos estudos territoriais. In: VIEIRA, Paulo F. et al. (Org.). **Desenvolvimento territorial sustentável no Brasil**. Subsídios para uma política de fomento. Florianópolis: Secco, p. 27-77. 2010.

ACS, Z. J. How is entrepreneurship good for economic growth? *Innovations: technology, governance, globalization*, v. 1, n. 1, p. 97-107, 2006.

ACS, Z. J.; AUDRETSCH, D. B.; BRAUNERHJELM, P.; Carlsson, B. Growth and entrepreneurship. **Small Business Economics**, v. 39, n. 2, p. 289-300. 2012.

ACS, Z. J.; AUDRETSCH, D. B.; LEHMANN, E. E. The knowledge spillover theory of entrepreneurship. **Small Business Economics**, v. 41, n. 4, p. 757-774, 2013.

ACS, Z. J.; AUDRETSCH, D. B.; STROM, R. Introduction: Why entrepreneurship matters. In: *Entrepreneurship, growth, and public policy*. **Cambridge University Press**, New York, 2009.

ACS, Z. J.; AUTIO, E.; SZERB, L. National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. **Research Policy**, v. 43, n. 3, p. 476-494, 2014.

ACS, Z. J., BRAUNERHJELM, P., AUDRETSCH, D. B.; CARLSSON, B. The knowledge spillover theory of entrepreneurship. **Small Business Economics**, v. 32, nº. 1, p. 15-30, 2009.

ACS, Z., ÅSTEBRO, T., AUDRETSCH, D.; Robinson, D. T. Public policy to promote entrepreneurship: a call to arms. **Small Business Economics**, v. 47 nº.1, p. 35-51, 2016.

ACS, Z. J.; DESAI, S.; HESSELS, J. Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small business economics*, v. 31, n. 3, p. 219-234, 2008. **Journal of Business Venturing**, v. 30, n. 1, p. 1-10, 2015.

ACS, Z. J.; SZERB, L. Entrepreneurship, economic growth and public policy. **Small Business Economics**, v. 28, n. 2-3, p. 109-122, 2007.

ACS, Z. J.; VARGA, A. Entrepreneurship, agglomeration and technological change. **Small Business Economics**, v. 24, n. 3, p. 323-334, 2005.

ALBAGLI, Sarita; MACIEL, Maria Lúcia. Capital social e empreendedorismo local. In: **Proposição de Políticas para a Promoção de Sistemas Produtivos Locais de Micro e Pequenas Empresas**. LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; SZAPIRO, M.; ALBAGLI, S.; LEGEY, L. R.; LEMOS, C.; MACIEL, M. L. UFRJ, 2002.

ALBUQUERQUE, A. R. P.; TEIXEIRA, R. M. O Processo de Identificação e Exploração de Oportunidade Empreendedora com base no Modelo de Aprendizagem Organizacional 4i. **Revista de Ciências da Administração**, v. 18, n. 44, p. 25-37, 2016.

ALBUQUERQUE, F. Indústria Têxtil registra crescimento de 3,5% em 2017. Disponível no link: <http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2017-12/industria-textil-registra-crescimento-de-35-em-2017>. Acesso em: 20 out. 2018.

ÁLVAREZ, C.; URBANO, D.; AMORÓS, J. E. GEM research: achievements and challenges. **Small Business Economics**, v. 42, n. 3, p. 445-465, 2014.

ALTENBURG, T.; MEYER-STAMER, J. How to promote clusters: policy experiences from Latin America. **World Development**, v. 27, n. 9, p. 1693-1713, 1999.

ANDERSON, A. R.; JACK, S. L.; DRAKOPOULOU DODD, S. The role of family members in entrepreneurial networks: Beyond the boundaries of the family firm. **Family Business Review**, v. 18, n. 2, p. 135-154, 2005.

APARICIO, S.; URBANO, D.; AUDRETSCH, D.; Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: panel data evidence. **Technological Forecasting and Social Change**, v. 102, p. 45-61, 2016.

AQUINO, A. L. de; BRESCIANI, L. P. Arranjos Produtivos Locais: uma abordagem conceitual. **Organizações em Contexto**. São Paulo, n. 2, p. 153 – 168, 2005.

ARDICHVILI, A.; CARDOZO, R.; RAY, S. A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. **Journal of Business Venturing**, v. 18, n. 1, p. 105-123, 2003.

ASAL, V. H.; NAGAR, N.; RETHEMEYER, R. K. Building terrorism from social ties: The dark side of social capital. **Civil Wars**, v. 16, n. 4, p. 402-424, 2014.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA TÊXTIL E DE CONFECÇÃO. **Cartilha indústria têxtil e de confecção brasileira: cenários, desafios, perspectivas e demandas**. Brasília, jun. 2013. Disponível em: <http://www.abit.org.br/conteudo/links/publicacoes/cartilha_rtcc.pdf>. Acesso em: 30 jun. 2018.

AUDRETSCH, D. B.; KEILBACH, M. Does entrepreneurship capital matter? **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 28, n. 5, p. 419-430, 2004.

ALDRICH, H. Entrepreneurship. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG (Ed.). **The Handbook of Economic Sociology**. Princeton university press, p. 451-477, 2010.

ATELJEVIC, J. Tourism entrepreneurship and regional development: Example from New Zealand. **International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research**, v. 15, n. 3, p. 282-308, 2009.

AUTIO, E.; KENNEY, M.; MUSTAR, P.; SIEGEL, D.; WRIGHT, M. Entrepreneurial innovation: The importance of context. **Research Policy**, v. 43 n. 7, 2014.

BALESTRIN, A; VERSCHOORE, J. **Redes de Cooperação Empresarial: Estratégias de Gestão na Nova Economia**. Bookman editora: Porto Alegre, 2016.

BANCO NACIONAL DO DESENVOLVIMENTO. **Análise do Mapeamento e das Políticas para Arranjos Produtivos Locais no Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil**. Relatório de Pesquisa 1: os arranjos produtivos locais no paraná: mapeamento, metodologia de identificação e critérios de seleção para políticas de apoio, Paraná, [entre 2003 e 2006].

_____. **Análise do Mapeamento e das Políticas para Arranjos Produtivos Locais no Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil**. Relatório de Pesquisa 2: Análise do Balanço de Pagamentos do Estado do Paraná e a Importância dos APLs no Fluxo de Comércio, Paraná, [entre 2003 e 2006].

_____. **Análise do Mapeamento e das Políticas para Arranjos Produtivos Locais no Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil**. Relatório de Pesquisa 3: Caracterização, Análise e Sugestões para Adensamento das Políticas de Apoio a APLs Implementadas nos Estados: O caso do Estado do Paraná. Paraná, [entre 2003 e 2006].

_____. **Análise do Mapeamento e das Políticas para Arranjos Produtivos Locais no Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil**. Relatório final: Síntese dos Resultados, Conclusões e Recomendações – Paraná, [entre 2003 e 2006].

BARBERIA, L. G.; BIDERMAN, C. Local economic development: Theory, evidence, and implications for policy in Brazil. **Geoforum**, v. 41, n. 6, p. 951-962, 2010.

BARBOSA FILHO, F. de H. A crise econômica de 2014/2017. **Estudos Avançados**, v. 31, n. 89, p. 51-60, 2017.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Almeida Brasil, 2011.

BATISTA, J. R. V.; ALVAREZ, V. M. P. Relações socioeconômicas em rede: a governança no Arranjo Produtivo do Vestuário de Cianorte no Estado do Paraná. **Revista Paranaense de Desenvolvimento-RPD**, n. 113, p. 59-81, 2007.

BATJARGAL, B.; HITT, M. A.; TSUI, A. S.; ARREGLE, J. L.; WEBB, J. W.; MILLER, T. L. Institutional polycentrism, entrepreneurs' social networks, and new venture growth. **Academy of Management Journal**, v. 56, nº.4, p. 1024-1049, 2013.

BATTILANA, J.; LECA, B.; BOXENBAUM, E. How actors change institutions: Towards a theory of institutional entrepreneurship. **Academy of Management Annals**, 3, p. 65–107, 2009.

BAUER M. W. Análise de conteúdo clássica: uma revisão. In: Bauer M. W.; Gaskell G. **Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som: um manual prático**. 3a ed. Petrópolis. Vozes, p.189-217, 2002.

BEDÊ, M. A. Sobrevivência das empresas no Brasil. **Sebrae**: Brasília, 2016

BELSO-MARTÍNEZ, J. A.; EXPÓSITO-LANGA, M.; TOMÁS-MIQUEL, J. V. Knowledge network dynamics in clusters: past performance and absorptive capacity. **Baltic Journal of Management**, v. 11, n. 3, p. 310-327, 2016.

BENKO, G. Economia urbana e regional na virada de século. In: RIBEIRO, M. T. F.; MILANI, C. R. S. **Compreendendo a Complexidade Socioespacial contemporânea: o território como categoria de diálogo interdisciplinar**. Scielo-Edufba, 2009.

BERTOLAMI, M. A.; R., GONÇALVES; P. J., HASHIMOTO, M.; LAZZARINI, S. G. (2018). Sobrevivência de Empresas Nascentes: Influência do Capital Humano, Social, Práticas Gerenciais e Gênero. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 22 n. 3, 311-335, 2018.

BIRLEY, S. The role of networks in the entrepreneurial process. **Journal of business Venturing**, v. 1, n. 1, p. 107-117, 1985.

BOISIER, S. **Desarrollo (local):¿ de qué estamos hablando**. Santiago de Chile, v. 28, 1999.

_____. **Crecimiento y desarrollo territorial endógeno**: observaciones al caso chileno. Documento para el Seminario “desarrollo Endógeno en territorios excluidos”. Temuco, Chile: Universidad Católica de Chile, 2001.

_____. Em busca do esquivo desenvolvimento regional: entre a caixa-preta e o projeto político. **Planejamento e Políticas Públicas**, n. 13, 2009.

BOISIER, Sergio. Sociedad del conocimiento, conocimiento social y gestión territorial. **Interações**, v. 2, n. 3, 2016.

BOONS, F.; LÜDEKE-FREUND, F. Business models for sustainable innovation: state-of-the-art and steps towards a research agenda. **Journal of Cleaner Production**, v. 45, p. 9-19, 2013.

BORGATTI, S. P.; MEHRA, A.; BRASS, D. J; LABIANCA, G. Network analysis in the social sciences. **Science**, v. 323, n. 5916, p. 892-895, 2009.

BORGES, C. O papel do capital social do empreendedor na criação de empresas tecnológicas. **Revista de Administração e Inovação**, v. 8, n. 3, p. 162-181, 2011.

BOUÇAS, C. **Setor têxtil responde por metade dos empregos criados na indústria**. Revista Valor Econômico, 28 ago. 2017. Disponível no link: <<https://www.valor.com.br/empresas/4424954/setor-textil-fecha-100-mil-vagas-em-2015-e-espera-estabilidade>>. Acesso em: 20 out. 2018.

BOURDIEU, P. The social space and the genesis of groups. **Information** (International Social Science Council), v. 24, n. 2, p. 195-220, 1985.

BRANDÃO, P. M.; BALDI, M.; ALBAN, M. (Des) Centralização da gestão pública do turismo brasileiro: análise da participação dos atores privados no Conselho Nacional de Turismo. **Tourism & Management Studies**, v. 10, n. Especial, p. 193-199, 2014.

BRASIL. Lei n. 10933, de 11 de ago. de 2004. **Dispõem sobre o Plano Plurianual para o período 2004/2007**, Brasília, DF, ago 2004. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2004/Lei/L10.933.htm#anexoii>. Acesso em: 05 jun. 2018.

_____. Lei n. 11066, de 30 de dez. de 2004. **Altera os programas Desenvolvimento do Comércio Exterior, Competitividade das Cadeias Produtivas, Arranjos Produtivos Locais, Metrologia e Qualidade Industrial, Desenvolvimento do Sistema Financeiro Nacional e Apoio Administrativo constantes do Plano Plurianual para o período 2004-2007**, Brasília, DF, dez 2004.

Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2004/Lei/L11066.htm>. Acesso em 10 de junho de 2018.

BRAUNERHJELM, P. et al. The missing link: knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth. **Small Business Economics**, v. 34, n.2, p. 105-125, 2010.

BRAZEAL, D. V.; HERBERT, T. T. The genesis of entrepreneurship. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 23, n. 3, p. 29-46, 1999.

BREKKE, T. Entrepreneurship and path dependency in regional development. **Entrepreneurship & Regional Development**, v. 27, n. 3-4, p. 202-218, 2015.

BRUNDIN, Ethel et al. Ethnic entrepreneurship in a multicultural context: regional development and the unintended lock-in effects. **International Journal of Entrepreneurship and Small Business**, v. 8, n. 4, p. 449-472, 2009

BROWN, C.; THORNTON, M. How entrepreneurship theory created economics. **Quarterly Journal of Austrian Economics**, v. 16, n. 4, 2013.

BRUNDIN, E.; WIGREN, C.; ISAACS; E.; VISSER, K. Ethnic entrepreneurship in a multicultural context: regional development and the unintended lock-in effects. **International Journal of Entrepreneurship and Small Business**, v. 8, n. 4, p. 449-472, 2009.

BRYMAN, A. **Research methods and organization studies**. Routledge, 2003.

_____. **Social research methods**. Oxford university press, 2016.

BRYMAN, A.; BELL, E. **Business research methods**. 2^a ed. Oxford University Press, USA, 2007.

BURT, R. S. **Structural holes**. Cambridge: Harvard University, 1992.

_____. Network disadvantaged entrepreneurs: density, hierarchy, and success in China and the West. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 43, n. 1, p. 19-50, 2019.

BUTLER, J. E.; HANSEN, G. S. Network evolution, entrepreneurial success, and regional development. **Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal**, v.3, n.1, p.1-16, 1991.

CABREIRA, L. F.; WOLFF, S. Precarização e informalidade na indústria de confecções em Cianorte: Crise na tutela trabalhista. *Acesso do Trabalho III: saúde do trabalhador e questões contemporâneas*. **Expressão Popular**, São Paulo, p. 199-215, 2013

CARNEIRO, Ricardo. **Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX**. São Paulo. Unesp, 2002.

CARVALHO, P. M. R.; GONZÁLEZ, L. Modelo explicativo sobre a intenção empreendedora. **Comportamento Organizacional e Gestão**, v. 12, n. 1, p. 43-65, 2006.

CARVALHO, V. **Indústrias do vestuário de Maringá e Cianorte se unem em APL único**. Disponível no link: <http://maringa.odiarario.com/economia/2009/09/industrias-do-vestuario-de-maringa-e-cianorte-se-unem-em-apl-unico/225504/>. Acesso em: 21 out. 2018

CASSIOLATO, J. E.; SZAPIRO, M. Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas. *Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local*. In: LASTRES, H. M. M; CASSIOLATO, J. E; MACIEL, M. L. (Org.). **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local** Rio de Janeiro: Relume Dumará, p. 35-50, 2003.

COLEMAN, J. S. **Foundations of social theory**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.

COLLINS, C. J.; HANGES, P. J.; LOCKE, E. A. The relationship of achievement motivation to entrepreneurial behavior: A meta-analysis. **Human Performance**, v. 17, n. 1, p. 95-117, 2004.

CORRÊA, V. S.; VALE, G. M. V. A Dinâmica e a influência das redes sociais para o sucesso empreendedor. **Revista Organizações em Contexto**, v. 13, n. 25, p. 1-19, 2017.

CURRIE-ALDER, B. et al. International development: ideas, experience, and prospects. In: NAUDÉ, Win. **Entrepreneurship and Economic Development**. OUP Oxford, 2014.

DA CAMARA, M. R. G.; DE SOUZA, L. G. A.; DE OLIVEIRA, M. A. O corredor da moda do norte-noroeste do Paraná à luz dos arranjos produtivos locais. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, n. 110, p. 33-68, 2006.

DA CUNHA RECUERO, R. Um estudo do capital social gerado a partir de redes sociais no Orkut e nos Weblogs. **Revista FAMECOS: mídia, cultura e tecnologia**, n. 28, p. 88-106, 2005.

DANA, L. P.; GURAU, C.; LASCH, F. Entrepreneurship, tourism and regional development: a tale of two villages. **Entrepreneurship & Regional Development**, v. 26, n. 3-4, p. 357-374, 2014.

DAUD, N. S.; ISHAK, S. I. D.; ABDULLAH, S.; AZMI, A. A.; ISHAK, A. S.; AHMAD, Z. The Discussion of Social Entrepreneurship: Review of the Literature. In: **Malaysia Technical Universities Conference on Engineering and Technology**. EDP Sciences, Perlis, Malasia, 2018.

DE ARAÚJO, S. M. Ação coletiva: equívocos interpretativos. **INTERthesis: Revista Internacional Interdisciplinar**, v. 3, n. 1, p. 5, 2006.

DE BARROS, A. A.; MIRANDA DE ARAÚJO PEREIRA, C. M. Empreendedorismo e crescimento econômico: uma análise empírica. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 12, n. 4, 2008.

DE CAMPOS, A. C.; CALLEFI, P. Arranjos Produtivos Locais de confecção no Paraná: uma análise comparativa. **Informe Gepec**, v. 13, n. 2, p. 85-103, 2009.

DE OLIVEIRA, T. Caionara; DE LIMA, J. F. A distribuição espacial da indústria têxtil no Estado do Paraná. **Revista da FAE**, v. 20, n. 1, p. 171-184, 2017.

DE SOUSA SIMONETTI, E. R.; KAMIMURA, Q. P.; OLIVEIRA, E. A. A. Q. As políticas públicas direcionadas ao desenvolvimento de arranjos produtivos locais. **Latin American Journal of Business Management**, v. 6, n. 1, 2015.

DEMASCENA, K. M. C.; FIGUEIREDO, F. C.; BOAVENTURA, J. M. G. Clusters e APL's: análise bibliométrica das publicações nacionais no período de 2000 a 2011. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 53, n. 5, p. 454-468, 2013.

DIMAGGIO, P. Interest and agency in institutional theory. **Institutional Patterns and Organizations Culture and Environment**, p. 3-21, 1988.

DO AMARAL FILHO, J. A. Desenvolvimento regional endógeno em um ambiente federalista. **Planejamento e Políticas Públicas**, n. 14, 1996.

DUARTE, R. Pesquisa qualitativa: reflexões sobre o trabalho de campo. **Cadernos de Pesquisa**, n. 115, p. 139-154, 2002.

_____. Endogeneização no desenvolvimento econômico regional e local. **Planejamento e políticas públicas**, n. 23, 2009.

DUCCI, N. P. C.; TEIXEIRA, R. M. As redes sociais dos empreendedores na formação do capital social: um estudo de casos múltiplos em municípios do norte pioneiro no estado do Paraná. **Cadernos EBAPE.BR**, v. 9, nº 4, p. 967-997, 2011.

FACCIN, K.; GENARI, D.; DORION, E. Capital Social: recurso estratégico para o desempenho de redes. **Revista de Ciências Humanas e Artes**, v. 58, p. 9, 2009.

FANG, R.; CHI, L.; CHEN, M.; BARON, R. A. Bringing political skill into social networks: Findings from a field study of entrepreneurs. **Journal of Management Studies**, v. 52 n. 2, p. 175-212, 2015.

FAVARETO, A. Empreendedorismo e dinamização dos territórios de baixa densidade empresarial—uma abordagem sociológica e econômica. In: **XLII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural**. 2004.

_____. A abordagem territorial do desenvolvimento rural-mudança institucional ou "inovação por adição?". **Estudos Avançados**, v. 24, n. 68, p. 299-319, 2010.

FÉLIX, R. D. C.; JÚNIOR, M. F. F. Empreendedorismo e desenvolvimento nos municípios paranaenses—uma análise dos indicadores. **Revista Brasileira de Planejamento e Desenvolvimento**, v. 2, n. 2, p. 104-117, 2014.

FISCHER, M. M.; NIJKAMP, P.; CAPELLO, R. Entrepreneurship and regional development. **Handbook of regional growth and development theories**, p. 182-198, 2009.

FLIGSTEIN, N.; DAUTER, L. A sociologia dos mercados. **Caderno CRH**, v. 25, n. 66, 2013.

FOTOPOULOS, G.; STOREY, D. J. Public policies to enhance regional entrepreneurship: another programme failing to deliver?. **Small Business Economics**, v. 53, n. 1, p. 189-209, 2019.

FRIEDMAN, V. J.; DESIVILYA, H. Integrating social entrepreneurship and conflict engagement for regional development in divided societies. **Entrepreneurship and Regional Development**, v. 22, n. 6, p. 495-514, 2010.

FRITSCH, M.; WYRWICH, M. The effect of entrepreneurship on economic development—an empirical analysis using regional entrepreneurship culture. **Journal of Economic Geography**, v. 17, n. 1, p. 157-189, 2016.

FUINI, L. L. Estudo do mercado de trabalho em Arranjo Produtivo Local (APL): território e produção cerâmica em Santa Gertrudes/SP. **Sociedade & Natureza**, p. 75-85, 2008.

FUJITA, M.; MAYUMI, R.; JORENTE, M. J. V. A Indústria Têxtil no Brasil: uma perspectiva histórica e cultural. **Moda Palavra e Periódico**, v. 8, n. 15, p. 153-174, 2015.

GEDAJLOVIC, E.; HONIG, B.; MOORE, C. B.; PAYNE, G. T.; WRIGHT, M. Social capital and entrepreneurship: A schema and research agenda. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 37, nº 3, p. 455-478, 2013.

GINEITE, M.; VILCINA, A. Development of Entrepreneurship as a component of regional policy in Latvia. **European Integration Studies**, n. 5, p. 186-191, 2011.

GIULIANI, E. Network dynamics in regional clusters: Evidence from Chile. **Research Policy**, v. 42, n. 8, p. 1406-1419, 2013.

GNYAWALI, D. R.; FOGEL, D. S. Environments for entrepreneurship development: key dimensions and research implications. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 18, n. 4, p. 43-62, 1994.

GONÇALVES VIDIGAL, V.; DE CAMPOS, A. C.; TRINTIN, J. G. Interação, cooperação e ações conjuntas no arranjo produtivo local (APL) de confecção de Maringá. **Acta Scientiarum Human and Social Sciences**, v. 31, n. 2, 2009.

GORGIEVSKI, M. J.; STEPHAN, U. Advancing the psychology of entrepreneurship: A review of the psychological literature and an introduction. **Applied Psychology**, v. 65, n. 3, p. 437-468, 2016.

GRAM, L.; DARUWALLA, N.; OSRIN, D. Understanding participation dilemmas in community mobilisation: can collective action theory help? **Epidemiol Community Health**, v. 73, n. 1, p. 90-96, 2019.

GRANOVETTER, M. S. The strength of weak ties. In: **Social Networks: a developing paradigm**. Academic Journal of Sociology, v. 78, nº 6, p. 1360-1380, 1973.

_____. Economic action and social structure: The problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.

_____. Economic institutions as social constructions: a framework for analysis. **Acta Sociologica**, v. 35, n. 1, p. 3-11, 1992.

_____. Business Groups and Social Organization. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG (Ed.). **The Handbook of Economic Sociology**. Princeton university press, p. 429-450, 2010.

HALL, P. A.; TAYLOR, R. C. R. Political science and the three new institutionalisms. **Political Studies**, v. 44, n. 5, p. 936-957, 1996.

HAYTER, C. S. Conceptualizing knowledge-based entrepreneurship networks: Perspectives from the literature. **Small Business Economics**, v. 41, n. 4, p. 899-911, 2013.

HOANG, H.; ANTONCIC, B. Network-based research in entrepreneurship: A critical review. **Journal of Business Venturing**, v. 18, n. 2, p. 165-187, 2003.

HODGSON, G. M. Institutional economics into the twenty-first century. **Studi e Note di Economia**, v. 14, n. 1, p. 3-26, 2009.

HOELTGEBAUM, M.; LOESCH, C.; SANTOS, R. Motivações que levam ao empreendedorismo versus satisfação com o desempenho organizacional: um estudo na indústria têxtil de Blumenau. In: **EGEPE – Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**. 3., 2003, Brasília. Anais... pp. 113-124 Brasília: UEM/UEL/UnB, 2003.

HWANG, H.; POWELL, W. W. Institutions and entrepreneurship. In: Acs, Z. J.; Audretsch, D. B. **Handbook of Entrepreneurship Research: an interdisciplinary survey and introduction**. Springer: Boston, MA, 2ª. ed, p. 201-232, 2005.

ILLERIS, S. An inductive theory of regional development. **Papers in Regional Science**, v. 72, n. 2, p. 113-134, 1993.

Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico. **Identificação, caracterização, construção de tipologia e apoio na formulação de políticas para os arranjos produtivos locais (APLS) do Estado do Paraná: etapa 2 – Pré-seleção das aglomerações produtivas e mapeamento dos ativos institucionais e das ocupações de perfil técnico-científico / Instituto Paranaense de Desenvolvimento**

Econômico e Social, Secretaria de Estado do Planejamento e Coordenação Geral. Curitiba, 2005.

_____. **Identificação e Mapeamento das Aglomerações Produtivas do Estado do Paraná:** Uma atualização do para o Ano de 2008. Estado do Paraná. 2008.

_____. **Índice IparDES De Desempenho Municipal – IPDM – Nota Técnica.** 2010. Disponível em <http://www.ipardes.gov.br/pdf/indices/ipdm/comentarios_sobre_IPDM.pdf>. Acesso em: 20 mai. 2018.

_____. **Arranjos produtivos locais do Estado do Paraná:** identificação, caracterização e construção de tipologia / Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social, Secretaria de Estado do Planejamento e Coordenação Geral. Curitiba, 2006a.

_____. **Arranjo Produtivo Local De Confecções Do Município de Maringá:** estudo de caso. Curitiba, 2006b.

_____. **Arranjo Produtivo Local De Confecções Do Município de Cianorte:** estudo de caso. Curitiba, 2006c.

_____. **Arranjo Produtivo Local De Confecções Do Sudoeste:** estudo de caso. Curitiba, 2006d.

_____. Base de dados do Estado – BDEweb. Disponível em: <<http://www.ipardes.pr.gov.br/imp/index.php>>. Acesso em: 30 mai. 2018.

JACOMETTI, M.; DE CASTRO, M.; GONÇALVES, S. A.; COSTA, M. C. Análise de efetividade das políticas públicas de Arranjo Produtivo Local para o desenvolvimento local a partir da teoria institucional. **Revista de Administração Pública-RAP**, v. 50, n. 3, p. 425-454, 2016.

JÁVOR, I.; JANCSICS, D. The role of power in organizational corruption: an empirical study. **Administration & Society**, v. 48, n. 5, p. 527-558, 2016.

JOHANNISSON, B. Networking and entrepreneurial growth. In: Sexton, D. L. **The Blackwell handbook of entrepreneurship**, p. 368-386, 2017.

JOHANNISSON, B.; DAHLSTRAND, Å. L. **Bridging the functional and territorial views on regional entrepreneurship and development: the challenge, the journey, the lessons**. 2009.

JOHANNISSON, B; MØNSTED, M. Contextualizing entrepreneurial networking: The case of Scandinavia. **International Studies of Management & Organization**, v. 27, n. 3, p. 109-136, 1997.

JOHANISSON, B.; PASILLAS, M. R.; LINDENBERG, M. Clusters as a take-off for glocal strategies: the role of social capital. In: WESTLUND, Hans; LARSSON, JOHAN P. (Ed.). **Handbook of social capital and regional development**. Edward Elgar Publishing, 2016.

JULIEN, P. A. **Empreendedorismo regional e economia do conhecimento**. São Paulo: Saraiva, 2010.

JULIEN, P. A.; LACHANCE, R. Dynamic regions and high-growth SMEs: uncertainty, potential information and weak signal networks. **Human Systems Management**, v. 20, n. 3, p. 237-248, 2001.

KACHBA, Y. R. **Análise de estratégias inovativas de consolidação de arranjo produtivo local de confecção do Estado do Paraná**. 2009. Tese de Doutorado. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) - Universidade Tecnológica Federal do Paraná-UFPR, Ponta Grossa.

KARLSSON, C. Entrepreneurship, social capital, governance and regional economic development. **Center for Strategic Innovation Research**, v. 6, p. 2-17, 2012.

KASSEEAH, H. Investigating the impact of entrepreneurship on economic development: a regional analysis. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, v. 23, n. 3, p. 896-916, 2016.

KAUFMANN, W.; HOOGHIEMSTRA, R.; FEENEY, M. K. Formal institutions, informal institutions, and red tape: A comparative study. **Public Administration**, v. 96, n. 2, p. 386-403, 2018.

KETELS, C. HM; MEMEDOVIC, O. From clusters to cluster-based economic development. **International Journal of Technological Learning, Innovation and Development**, v. 1, n. 3, p. 375-392, 2008.

KHAN, M. A. Putting 'good society' ahead of growth and/or 'development': overcoming neoliberalism's growth trap and its costly consequences. **Sustainable Development**, v. 23, n. 2, p. 65-73, 2015.

KIM, P. H.; ALDRICH, H. E. Social capital and entrepreneurship. **Foundations and Trends in Entrepreneurship**, v. 1 n. 2, p. 55-104, 2005.

KIM, Younghwan; KIM, Wonjoon; YANG, Taeyong. The effect of the triple helix system and habitat on regional entrepreneurship: Empirical evidence from the US. **Research Policy**, v. 41, n. 1, p. 154-166, 2012.

KIRZNER I. **Competition and entrepreneurship**. Chicago: University of Chicago Press, 1973.

KON, A.; COAN, D. C. Transformações da indústria têxtil brasileira: a transição para a modernização. **Revista de economia Mackenzie**, v. 3, n. 3, 2009.

KOPUT, K.; POWELL, W. W. Not your stepping stone: collaboration and the dynamics of industry evolution in biotechnology. In: **Organization Science Winter Conference**. 2000.

KROETZ, C. E; COSENZA, J.P. Considerações sobre a eficácia do valor adicionado para a mensuração do resultado econômico e social. IX **Convenção De Contabilidade Do Rio Grande Do Sul**, Gramado-RS, v. 13, 2003.

KRUEGER, N. F.; CARSRUD, A. L. Entrepreneurial intentions: applying the theory of planned behaviour. **Entrepreneurship & Regional Development**, v. 5, n. 4, p. 315-330, 1993.

LAWSON, C.; LORENZ, E. Collective learning, tacit knowledge and regional innovative capacity. **Regional Studies**, v. 33, n. 4, p. 305-317, 1999.

LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E. Políticas para arranjos produtivos locais no Brasil. **Política de gestão pública integrada**. Rio de Janeiro: FGV, 2008

LEE, J.; ARNASON, A.; NIGHTINGALE, A; SCHUKSMITH, M. Networking: social capital and identities in European rural development. **Sociologia Ruralis**, v. 45, n. 4, p. 269-283, 2005.

LEE, Y.; TEE, Y.; KIM, D. Endogenous versus exogenous development: a comparative study of biotechnology industry cluster policies in South Korea and Singapore. **Environment and Planning C: Government and Policy**, v. 27, n. 4, p. 612-631, 2009.

LEIBENSTEIN, H. Entrepreneurship and development. **The American Economic Review**, v. 58, n. 2, p. 72-83, 1968.

LI, P. P.; XIE, E. The unique research on the informal ties and social networks in East Asia: Diverse perspectives and new research agenda. **Asia Pacific Journal of Management**, v. 36 n. 2 p. 305-219, 2019.

LIN, N. A network theory of social capital. **The handbook of social capital**, v. 50, n. 1, p. 69, 2008.

LIAO, J.; WELSCH, H. Roles of social capital in venture creation: Key dimensions and research implications. **Journal of Small Business Management**, v. 43, n. 4, p. 345-362, 2005.

LIGHT, I.; DANA, L. P. Boundaries of social capital in entrepreneurship. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 37, n. 3, p. 603-624, 2013.

LIMA, A. M. de S. Produção de roupas em Cianorte-Pr: interfaces entre a história e a realidade dos trabalhadores e das trabalhadoras. **Anais do V Seminário de**

Pesquisa em Ciências Humanas (SEPECH). Universidade Estadual de Londrina. p. 206-222, 2006.

LIMA, A. C. da C.; SIMÕES, R. F. Teorias clássicas do desenvolvimento regional e suas implicações de política econômica: o caso do Brasil. **RDE-Revista de Desenvolvimento Econômico**, v. 12, n. 21, 2010.

LIMA, M. A. S. Análise das Práticas de Cooperação, Aprendizagem e Inovação no Arranjo Produtivo Local Minerio-Metalúrgico do Alumínio no Município de Barcarena, na Amazônia Oriental. In: **Arranjos Produtivos Locais e Desenvolvimento**. OLIVEIRA, C. W. A.; COSTA, J. A. V.; FIGUEIREDO, G. M.; MORAES, A. R.; CARNEIRO, R. B.; SILVA, L. B. (Organizadores). Rio de Janeiro: Ipea, 2017.

LIN, N. A network theory of social capital. In: **The Handbook of Social Capital**, v. 50, n. 1, p. 69, 2008.

MACK, E.; MAYER, H. The evolutionary dynamics of entrepreneurial ecosystems. **Urban Studies**, v. 53, n. 10, p. 2118-2133, 2016.

MANOLOVA, T. S.; EUNNI, R. V.; GYOSHEV, B. S. Institutional environments for entrepreneurship: Evidence from emerging economies in Eastern Europe. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 32, n. 1, p. 203-218, 2008.

MANZETTI, L. Institutional decay and distributional coalitions in developing countries: The Argentine riddle reconsidered. **Studies in Comparative International Development**, v. 29, p. 82–114, 1994.

MARINI, M. J.; DA SILVA, C. L.; DO NASCIMENTO, D. E. Políticas públicas e arranjos produtivos locais: uma análise baseada na participação das esferas públicas. **Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional**, v. 12, n. 1, 2016.

MARTELETO, R. M.; DE OLIVEIRA, A. B. Redes e capital social: o enfoque da informação para o desenvolvimento local. **Ciência da Informação**, v. 33, n. 3, 2004.

MARTINS, S. R. O. Desenvolvimento local: questões conceituais e metodológicas. **Revista Internacional de Desenvolvimento Local**, v. 3, n. 5, p. 51-59, 2002.

MARSHALL, A. **Principles of economics**. London: Palgrave Macmillan, 2013.

MATOS, M., BORIN, E., CASSIOLATO, J. E., ARRUDA, D., & MARCELLINO, I. S. Brasil: uma década de políticas para arranjos produtivos locais e sua evolução. **Pymes, Innovación y Desarrollo**, v. 4 n.1, pp. 11-36, 2016.

MATTOS, C. **Análise do Plano Brasil Maior**. Consultoria Legislativa da Câmara dos Deputados. Brasília, 2013.

MCDONALD, F.; TSAGDISY, D.; HUANG, Q. The development of industrial clusters and public policy. **Entrepreneurship & Regional Development**, v. 18, p. 525–54, 2006.

MCMULLEN, J. S.; PLUMMER, L. A.; ACS, Z. J. What is an entrepreneurial opportunity? **Small Business Economics**, v. 28, n. 4, p. 273-283, 2007.

MENDONÇA, J.; GRIMPE, C. Skills and regional entrepreneurship capital formation: a comparison between Germany and Portugal. **The Journal of Technology Transfer**, v. 41, n. 6, p. 1440-1456, 2016.

METAXAS, T.; KARAGIANNIS, D. Culinary tourism in Greece: can the past define the future? Dimensions of innovation, entrepreneurship and regional development. **Journal of Developmental Entrepreneurship**, v. 21, n. 03, 2016.

MICELOTTA, E.; LOUNSBURY, M.; GREENWOOD, R. Pathways of institutional change: An integrative review and research agenda. **Journal of Management**, v. 43, n. 6, p. 1885-1910, 2017.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. **Paraná fechou o mês de junho com saldo negativo no emprego formal. Secretaria do Trabalho**. 24 jul. 2018. Disponível em: <<http://trabalho.gov.br/noticias/6262-parana-fechou-o-mes-de-junho-com-saldo-negativo-no-emprego-formal>>. Acesso em: 10 jan. 2019.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS. **Comex Stat**. Disponível em: <<http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>>. Acesso em: 23 mai. 2018.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. **Base estatística rais e caged**. Disponível em: <http://bi.mte.gov.br/bgcaged/caged_rais_estabelecimento_id/login.php>. Acesso em: 19 mai. 2018.

MIZRUCHI, M. S.; STEARNS, L. B. Strategic social capital and deal making in a large commercial bank. In: **The Sunbelt Social Network Conference**. XX, 2000.

MONASTERIO, L. M. **O Que é um problema regional?** Uma nota preliminar, 2009.

MORGAN, Stephanie J.; SYMON, Gillian. Electronic interviews in organizational research. **Essential guide to qualitative methods in organizational research**, p. 23-33, 2004.

NAUDÉ, W. Entrepreneurship, developing countries, and development economics: new approaches and insights. **Small business economics**, v. 34, n. 1, p. 1, 2010.

NEUMEYER, X., SANTOS, S. C., CAETANO, A.; KALBFLEISCH, P. Entrepreneurship ecosystems and women entrepreneurs: a social capital and network approach. **Small Business Economics**, p. 1-15, 2018.

NEWLAND, K.; TANAKA, H. Mobilizing diaspora entrepreneurship for development. Washington, DC: **Migration Policy Institute**, 2010.

NIETO, M.; GONZÁLEZ-ÁLVAREZ, N. Social capital effects on the discovery and exploitation of entrepreneurial opportunities. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 12, n. 2, p. 507-530, 2016

NORTH, D. C. A transaction cost theory of politics. **Journal of theoretical politics**, v. 2, n. 4, p. 355-367, 1990.

_____. Institutions. **Journal of economic perspectives**, v. 5, n. 1, p. 97-112, 1991.

_____. **Understanding the process of economic change**. Academic foundation, 2006.

NOVAIS, F. A. A proibição das manufaturas no Brasil e a política econômica portuguesa do fim do século XVIII. **Revista de História**, n. 142-143, p. 213-237, 2000.

NYCHAI, L.; DRUCIAK, F. P. Territorialidade rural e repartição do ICMS: o caso do Estado do Paraná. **Revista Franco-Brasileira de Geografia**, n. 33, 2017.

O Estado de São Paulo. **Indústria Têxtil e da Confecção é o 2º maior empregador da indústria de transformação**. Disponível no link: <<https://economia.estadao.com.br/noticias/releases-ae,industria-textil-e-da-confeccao-e-o-2-maior-empregador-da-industria-de-transformacao,10000094811>>. 15. Dez. 2016. Acesso em: 15 out. 2018.

OLBERT, P. S.; ZUCKER, L. G. The institutionalization of institutional theory. In: **Studying Organization: Theory & Method**. London: Sage Publication, p. 169-184, 1999.

OLIVEIRA, C. W. A.; COSTA, J. A. V.; FIGUEIREDO, G. M.; MORAES, A. R.; CARNEIRO, R. B.; SILVA, L. B. (Orgs). **Arranjos produtivos locais e desenvolvimento**. Rio de Janeiro: IPEA, 2017.

OLSON, M. Collective action. **The New Palgrave Dictionary of Economics**, v. 1, n. 8, p. 876-880, 1968.

ÖNER, M. A.; KUNDAY, Ö. A study on Schumpeterian and Kirznerian entrepreneurship in Turkey: 2006–2013. **Technological Forecasting and Social Change**, v. 102, p. 62-71, 2016.

PARANÁ. Lei n. 15724, de 10 de dez. de 2007. **Autorização a contratação de operação de crédito externo**, Curitiba, PR, dez 2007. Disponível em: <<http://www.legislacao.pr.gov.br/legislacao/pesquisarAto.do?action=exibir&codAto=54&indice=1&totalRegistros=2&dt=20.7.2018.13.6.11.254>>. Acesso em 05 de junho de 2018.

_____. **Termo de Cooperação Técnica**, de 11 de julho de 2012. Curitiba, PR, jul. 2012. Disponível em: <http://www.planejamento.pr.gov.br/arquivos/File/Termo_de_Cooperacao.pdf>. Acesso em 10 de junho de 2018.

_____. Decreto n. 3758, de 30 de mar. De 2016. **Criação da Governança de Tecnologia da informação e comunicação (Governança TIC), dentro da Rede Paranaense de Apoio aos Arranjos Produtivos Locais – Rede APL Paraná**, Curitiba, PR, mar. 2016. Disponível em: <<http://www.legislacao.pr.gov.br/legislacao/pesquisarAto.do?action=exibir&codAto=154512&indice=1&totalRegistros=2&dt=20.7.2018.13.4.42.622>>. Acesso em 05 de junho de 2018.

PECQUEUR, B. A guinada territorial da economia global. **Política & Sociedade**, v. 8, n. 14, p. 79-106, 2009.

PEREIRA, G. D. F.; CORDEIRO, A. T.; DA SILVA, M. A. P., DE MORAIS BATISTA, M. Empreendedorismo regional: um olhar sobre a identidade cultural em narrativas locais. **Revista de Negócios**, v. 18, n. 2, p.3-26, 2013.

PERET, E. **Desocupação cai para 12,3% no ano com recorde de pessoas na informalidade**. Agência IBGE, 1 jan. 2019. Disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/23652-desocupacao-cai-para-12-3-no-ano-com-recorde-de-pessoas-na-informalidade>>. Acesso em 15 mai. 2019.

PERROUX, F. **A Economia do século XX**. Porto: Herder, 1967.

PFEILSTETTER, R. Entrepreneurship and regional development in Europe: A comparative, socio-anthropological case study in Germany and Spain. **Anthropological Notebooks**, v. 19, n. 1, p. 45-57, 2013

PINHO, J. C.; THOMPSON, D. Condições estruturais empreendedoras na criação de novos negócios: a visão de especialistas. **RAE-Revista de Administração de Empresas**, v. 56, n. 2, p. 166-181, 2016.

PORTER, M. E. Competitive Advantage, Agglomeration Economies, and Regional Policy. **International Regional Science Review**, v. 1, p. 85-94, 1996.

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

_____. Clusters and Economic Policy: Aligning Public Policy with the New Economics of Competition. **ISC White Paper**. 2007.

PORTES, A. Social capital: Its origins and applications in modern sociology. **Annual Review of Sociology**, v. 24, n. 1, p. 1-24, 1998.

PRADO, M. **Indústrias calçadista e têxtil puxam criação de 77,8 mil vagas em janeiro**. Folha de São Paulo, mar. 2018. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2018/03/industria-com-destaque-para-calcadista-e-textil-puxa-emprego-formal.shtml>>. Acesso em 10 jan. 2019.

PUTNAM, R. D. Bowling alone: America's declining social capital. In: **Culture and Politics**. Palgrave Macmillan: New York. p. 223-234, 2000.

_____. **Jogando boliche sozinho**: colapso & ressurgimento da coletividade americana. Instituto Atuação, 2015a.

_____. **Comunidade e democracia**: a experiência da Itália moderna. Editora FGV, 2015b.

QURESHI, I.; KISTRUCK, G. M.; BHATT, B. The enabling and constraining effects of social ties in the process of institutional entrepreneurship. **Organization Studies**, v. 37, n. 3, p. 425-447, 2016.

RAUD-MATTEDI, C. Análise Crítica da Sociologia Econômica de Mark Granovetter: os limites de uma leitura do mercado em termos de rede e imbricação. **Política e Sociedade**, nº 6, p. 1, 2005.

Rede Paranaense de Apoio aos Arranjos Produtivos Locais – Rede APL Paraná. **Aprovação de Novos Critérios de Reconhecimento para Arranjos Produtivos Locais da Rede APL Paraná**. 2013.

RITZER, G. Rethinking globalization: Glocalization/globalization and something/nothing. **Sociological Theory**, v. 21, n. 3, p. 193-209, 2003.

RIXEN, T.; VIOLA, L. A. Putting path dependence in its place: toward a Taxonomy of institutional change. **Journal of Theoretical Politics**, v. 27, n. 2, p. 301-323, 2015.

ROBERT, Y. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. Porto Alegre: Bookman, 2001.

ROJAS MIÑO, C. **El desarrollo y la competitividad a través de la articulación de los actores sociales: una reflexión para Concepción**, Cepal nº 8, 1994.

ROMER, P. M. Increasing returns and long-run growth. **Journal of Political Economy**, v. 94, n. 5, p. 1002-1037, 1986.

_____. The origins of endogenous growth. **Journal of Economic Perspectives**, v. 8, n. 1, p. 3-22, 1994.

ROSENFELD, S. Industry clusters: business choice, policy outcome, or branding strategy. **Journal of New Business Ideas and Trends**, v. 3, n. 2, p. 4-13, 2005.

ROUDOMETOF, V. Nationalism, globalization and glocalization. **Thesis Eleven**, v. 122, n. 1, p. 18-33, 2014.

SABEL, C. Learning by monitoring: The institutions of economic development. In N. Smelser & R. Swedberg (Eds.), **The Handbook of Economic Sociology**. Princeton, NJ: Princeton University Press, p. 137–165, 1994.

SARAIVA, A; SALES, R. PIB do Brasil cai 7,2% em dois anos, pior recessão desde 1948. **Valor Econômico**, 2017. Disponível em: <<https://www.valor.com.br/brasil/4890366/pib-do-brasil-cai-72-em-dois-anos-pior-recessao-desde-1948>>. Acesso em: 23 mai. 2018.

SATYANATH, S.; VOIGTLÄNDER, N.; VOTH, H. J. Bowling for fascism: Social capital and the rise of the Nazi Party. **Journal of Political Economy**, v. 125, n. 2, p. 478-526, 2017.

SAXENIAN, AnnaLee. **Regional Advantage**. Harvard University, 1996.

SCATOLIN, F. D.; PAULA, N. M.; SHIMAJV, W. T.; ZANATTA, A. **Análise do mapeamento e das políticas para arranjos produtivos locais no Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil**. Caracterização, Análise e Sugestões para Adensamento das Políticas de Apoio a APLs Implementadas nos Estados: o caso do Estado do Paraná, 2009.

SCHILD, H. A.; ZAHRA, S. A.; SILLANPÄÄ, A. Scholarly communities in entrepreneurship research: a co-citation analysis. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 30, n. 3, p. 399-415, 2006.

SCHMITZ, H. Global competition and local cooperation: success and failure in the Sinos Valley, Brazil. **World Development**, v. 27, n. 9, p. 1627-1650, 1999.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda., 1997.

SHANE, S.; LOCKE, E. A.; COLLINS, C. J. Entrepreneurial motivation. **Human Resource Management Review**, v. 13, n. 2, p. 257-279, 2003.

SHARIPOV, I. Exogenous vs Endogenous Growth in the EU's EaP and Central Asian Countries. **Scientific Annals of Economics and Business**, v. 63, n. 1, p. 109-124, 2016.

SHIROKOVA, G.; MCDOUGALL-COVIN, P. The role of social networks and institutions in the internationalization of Russian entrepreneurial firms: Do they matter? **Journal of International Entrepreneurship**, v. 10, n. 3, p. 177-199, 2012.

SHORT, J. C. et al. The concept of "opportunity" in entrepreneurship research: Past accomplishments and future challenges. **Journal of Management**, v. 36, n. 1, p. 40-65, 2010.

SIFUENTES, M. C. O Sistema Harmonizado de Codificação e Classificação de Mercadorias. **Revista da AMDE**, v. 10, n. 2, p. 45-87, 2013.

SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R. Introducing Economic Sociology. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG (Ed.). **The Handbook of Economic Sociology**. Princeton university press, p. 3-25, 2010.

SMITH, B. R.; MATTHEWS, C. H.; SCHENKEL, M. T. Differences in entrepreneurial opportunities: The role of tacitness and codification in opportunity identification. **Journal of Small Business Management**, v. 47, n. 1, p. 38-57, 2009.

SMITH, D. A.; LOHRKE, F. T. Entrepreneurial network development: Trusting in the process. **Journal of Business Research**, v. 61, n. 4, p. 315-322, 2008.

SMITH-DOERR, L; POWELL W. W. Networks and Economic Life. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG (Ed.). **The Handbook of Economic Sociology**. Princeton university press, p. 379-402, 2010.

SORENSEN, O. Social networks and the persistence of clusters: evidence from the computer workstation industry. In Breschi, S., & Malerba, F. (Eds.) **Clusters, Networks, and Innovation**, Oxford: Oxford University Press, p. 297–316, 2005.

SORENSEN, O. Social networks and the geography of entrepreneurship. **Small Business Economics**, v. 51, nº. 3, p. 527-537, 2018.

SOUSA, S. The Regional Economic Value of Entrepreneurship: A Schumpeterian Approach to the Linkage between Entrepreneurship and Regional Development. **Journal of Reviews on Global Economics**, v. 2, p. 79-93, 2013.

STEINGRABER, R.; GONÇALVES, F. O. A influência da aglomeração e da concentração da indústria sobre a produtividade total dos fatores das empresas industriais brasileiras. **Nova Economia**, v. 25, n. 2, p. 349-368, 2015.

STERNBERG, R. Entrepreneurship, proximity and regional innovation systems. **Tijdschrift Voor Economische en Sociale Geografie**, v. 98, n. 5, p. 652-666, 2007.

STORPER, M. Territories, flows, and hierarchies in the global economy. Spaces of globalization: **Reasserting the Power of the Local**, v. 19, p. 44, 1997.

STUETZER, M.; AUDRETSCH, D. B.; OBSCHONKA, M.; GOSLING, S. D.; RENTFROW, P. J.; Potter. Entrepreneurship culture, knowledge spillovers and the growth of regions. **Regional Studies**, v. 52 n. 5, p. 608-618, 2018.

SUDDABY, R.; BRUTON, G. D.; SI, S. X. Entrepreneurship through a qualitative lens: Insights on the construction and/or discovery of entrepreneurial opportunity. **Journal of Business Venturing**, v. 30, n. 1, p. 1-10, 2015.

SUZIGAN, W. **Identificação, mapeamento e caracterização estrutural de arranjos produtivos locais no Brasil**. Relatório Consolidado, IPEA-DISET, out. 2006

SUZIGAN, W.; GARCIA, R. C.; FURTADO, J. E. M. P. Sistemas locais de produção/ inovação: metodologia para identificação, estudos de casos e sugestões de políticas. **Economia e Território**, 2005.

SUZIGAN, W., FURTADO, J., GARCIA, R., & SAMPAIO, S. E. Coeficientes de Gini locais: aplicação à indústria de calçados do Estado de São Paulo. **Nova Economia**, v. 13, n. 2, p. 39-60, 2003.

_____. Clusters ou sistemas locais de produção: mapeamento, tipologia e sugestões de políticas. **Revista de Economia Política**, São Paulo: Centro de Economia Política, v. 24, n. 4 (96), p. 543-561, 2004.

TALMACIU, M. Considerations regarding the development of Romanian regional economies through innovation and entrepreneurship. **Procedia Economics and Finance**, v. 3, p. 914-920, 2012.

TALLMAN, S.; JENKINS, M.; HENRY, N.; PINCH S. Knowledge, clusters, and competitive advantage. **Academy of Management Review**, v. 29, n. 2, p. 258-271, 2004.

TAMASY, C. Determinants of regional entrepreneurship dynamics in contemporary Germany: A conceptual and empirical analysis. **Regional Studies**, v. 40, n. 4, p. 365-384, 2006

TAMBUNAN, T. Promoting Small and Medium Enterprises with a Clustering Approach: A Policy Experience from Indonesia. **Journal of Small Business Management**. v. 43, n. 2, p. 138–154, 2005.

TANA, W.; DE MESQUITA, J. M. C.; CAIXETA, R. P.; DA COSTA FILHO, C. G.; DE CASTRO TEIXEIRA, M. R. Redes sociais como geradoras de capacidades nas cooperativas: um estudo do segmento lácteo mineiro. **Gestão e Sociedade**, v. 11 n. 29, 1779-1803, 2017.

TAYLOR-POWELL, E.; STEELE, S. Collecting evaluation data: Direct observation. **Program Development and Evaluation**, p. 1-8, 1996.

TÖDTLING, F.; TRIPPL, M. One size fits all: Towards a differentiated regional innovation policy approach. **Research Policy**, v. 34, n. 8, p. 1203-1219, 2005.

TRIBUNA DE CIANORTE. **APL do Vestuário de Cianorte e Maringá é 1º a participar do projeto B+ APLs da Moda**. Tribuna de Cianorte, 25 jul. 2012. Disponível em: <<https://www.tribunadecianorte.com.br/noticia/apl-do-vestuario-de-cianorte-e-maringa-e-1o-a-participar-do-projeto-b-apls-da-moda>>. Acesso em 15 nov. 2018.

TRINTIN, J. G.; GONÇALVES, L. A. Arranjo produtivo local: importância das ações institucionais e políticas públicas voltado ao setor de confecção de Maringá. **A Economia em Revista**, v. 18, n. 1, p. 91-100, 2011.

VAN DYKE, N.; AMOS, B. Social movement coalitions: Formation, longevity, and success. **Sociology Compass**, v. 11, n. 7, 2017.

VAN DE VEN, H. The development of an infrastructure for entrepreneurship. **Journal of Business Venturing**, v. 8, n. 3, p. 211-230, 1993.

VASCONCELOS VALE, G.; WILKINSON, J.; AMÂNCIO, R. Empreendedorismo, inovação e redes: uma nova abordagem. **Revista de Administração de Empresas**, v. 7, n. 1, 2008.

VEIGA, J. E. A face territorial do desenvolvimento. **Interações**. Campo Grande, v. 3, n. 5, 2002.

VERGA, E.; SILVA, L. F. S. da. Empreendedorismo: evolução histórica, definições e abordagens. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 3, n. 3, p. 3-30, 2014.

VICARI, F. M. **Uma proposta de roteiro para diagnóstico de clusters**. Tese (doutorado) — Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2009.

VIEIRA, J. C. Experiência de Arranjos Produtivos Locais em Goiás: Uma perspectiva para a Segunda Geração. In: **Arranjos Produtivos Locais e Desenvolvimento**. OLIVEIRA, C. W. A.; COSTA, J. A. V.; FIGUEIREDO, G. M.; MORAES, A. R.; CARNEIRO, R. B.; SILVA, L. B. (Organizadores). Rio de Janeiro: Ipea, 2017.

VILLALONGA-OLIVES, E.; KAWACHI, I. The dark side of social capital: A systematic review of the negative health effects of social capital. **Social Science & Medicine**, v. 194, p. 105-127, 2017.

VILLELA, L. E.; PINTO, M. C. S. Governança e gestão social em redes empresariais: análise de três arranjos produtivos locais (APLs) de confecções no estado do Rio de Janeiro. **Revista de Administração Pública**, v. 43, n. 5, p. 1067-1089, 2009.

WADDINGTON, D. Participant Observation. IN: CASSELL, C.; SYMON, G. **Essential guide to qualitative methods in organizational research**. SAGE Publications Ltda: London, 2004.

WANG, L.; TAN, J. Social Structure of Regional Entrepreneurship: The Impacts of Collective Action of Incumbents on De Novo Entrants. **Entrepreneurship Theory and Practice**, p. 1-25, 2018.

WELTER, F.; SMALLBONE, D. Institutional Perspectives on Entrepreneurial Behavior in Challenging Environments. **Journal of Small Business Management**, v. 49, nº. 1, p. 107–125, 2010.

WILLERS, E. M.; DE LIMA, J. F.; STADUTO, J. A. R. Desenvolvimento local, empreendedorismo e capital social: o caso de Terra Roxa no estado do Paraná. **Interações**. Campo Grande, v. 9, n. 1, 2016.

WILLIAMS, N.; VORLEY, T. Institutional asymmetry: how formal and informal institutions affect entrepreneurship in Bulgaria. **International Small Business Journal**, v. 33, n. 8, p. 840-861, 2015.

WU, J.; SI, S. Poverty reduction through entrepreneurship: incentives, social networks, and sustainability. **Asian Business & Management**, v. 17, n. 4, p. 243-259, 2018

YIN, R. K. **Estudo de Caso: planejamento e Métodos**. Bookman editora, 2001.

ZAHRA, S. A.; WRIGHT, M. Understanding the social role of entrepreneurship. **Journal of Management Studies**, v. 53, n. 4, p. 610-629, 2016.

ZELLWEGER, T. M., CHRISMAN, J. J., CHUA, J. H.; STEIER, L. P. Social structures, social relationships, and family firms. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 43, nº. p. 207–223, 2019.

ANEXO A

Roteiro das Entrevistas Semiestruturadas - Empresários

Nome do Entrevistado:

Idade:

Quanto tempo está no ramo:

Formação:

- 1) Antes de iniciar o negócio, você já havia tido algum tipo de experiência no ramo de confecções?
- 2) Como surgiu a ideia inicial do negócio?
- 3) Você teve auxílio e/ou suporte (financeiro, social) para a abertura do empreendimento?
- 4) Como você avalia o desempenho socioeconômico da região nos últimos anos?
- 5) Como você avalia o desempenho da atividade de confecções na região?
- 6) Com quem você costuma compartilhar informações sobre seus negócios (família, amigos, empresários, instituições)?
- 7) Quais informações são geralmente compartilhadas (sobre o setor, ideias sobre projetos, informações sobre fornecedores)?
- 8) Você costuma recorrer as suas redes de contatos para identificar oportunidades ou resolver problemas (operacionais ou estratégicos)? Poderia citar exemplos?
- 9) Qual o seu grau de confiança nas instituições da região que estão ligadas ao seu negócio (município, sistema S, Sebrae, Universidades)? São desenvolvidas ações junto a essas instituições?

10) Você acredita que há confiança entre os empresários da região? Você já participou de projetos em parceria com outras empresas?

11) Como você avalia o trabalho feito pelo sindicato atuante na região? E quanto os órgãos de apoio ao empreendedorismo?

12) Como você avalia o papel do governo local em relação a atividade empresarial?

ANEXO B

Roteiro das Entrevistas Semiestruturadas – Representantes das Instituições

Nome da(o) Entrevistad(a)o:

Idade:

Instituição:

Tempo de atuação:

Formação:

Função na Instituição:

- 1) Qual é o papel da instituição junto à comunidade local/atividade de confecção?
- 2) Há algum projeto específico sendo desenvolvido em parceria com outras instituições?
- 3) Quais são as principais atividades desenvolvidas pela instituição?
- 5) De que forma você avalia o desempenho socioeconômico da região nos últimos anos?
- 6) Como você avalia o desempenho da atividade de confecções na região?
- 4) Os empresários que buscam suporte têm em mente o que desejam fazer?
- 7) Os empresários do setor costumam compartilhar informações sobre seus negócios entre eles e a instituição?
- 8) Quais são informações são geralmente compartilhadas entre os empresários do setor com a instituição?
- 9) Eles costumam utilizar as suas redes de contatos para identificar oportunidades ou resolver problemas? Cite exemplos.

10) Há confiança mútua entre os empresários? E entre as instituições?

11) Como você avalia o suporte das demais instituições para o desenvolvimento da atividade têxtil na região?

12) Como você avalia o papel do governo local em relação a atividade empresarial?