

INSTITUIÇÕES INFORMAIS E GOVERNANÇAS EM ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS*

*Olivier F. Vilpoux***

*Eule José de Oliveira****

RESUMO Seguindo uma política internacional de valorização das regiões, as noções de arranjos e sistemas produtivos locais passaram a ocupar uma posição de destaque no Brasil. A grande dificuldade na abordagem desses sistemas é a avaliação das governanças adotadas com uma metodologia eficiente, que considera tanto os relacionamentos formais quanto os informais. A junção da economia dos custos de transação com a economia das convenções, capital social e ambiente institucional oferece uma alternativa para a avaliação dos sistemas de governança adotados pelos atores de um APL. A metodologia proposta permite avaliar a adoção de todos os tipos de governança, tanto formais quanto informais, como a cooperação em rede. Ela permite, também, considerar a importância do território como fator de criação de capital social e de convenções, o que favorece a diminuição da incerteza, característica importante das transações informais.

Palavras-chave: convenções; custos de transação; arranjos produtivos locais; governanças

Código JEL: R11, G3

* Artigo recebido em 10 de setembro de 2007 e aprovado em 11 de novembro de 2009.

** Doutor em gestão da produção pelo Institut National Polytechnique de Lorraine (INPL), França. Professor pesquisador do Centro de Tecnologia para o Agronegócio (Ceteagro) da Universidade Católica Dom Bosco (UCDB), e-mail: vilpoux@ucdb.br

*** Mestre em desenvolvimento local pela Universidade Católica Dom Bosco (UCDB). Professor do Departamento de Administração das Faculdades Integradas de Cassilandia, e-mail: eule.jose@terra.com.br

INFORMAL INSTITUTIONS AND GOVERNANCES IN LOCAL PRODUCTIVE SYSTEMS

ABSTRACT Researches on local productive systems pass through a large divulgation in the last years and today are part of industrial development politics. The difficulty in the approach of these systems is the evaluation of the adopted governances with an efficient methodology, which considerer not only the formal relationships but also the informal ones. The use of transaction costs approach together with the convention economy, social capital and institutional environment is an alternative tool to evaluate governance systems used by members of local productive systems. The methodology allows to evaluate the adoption of all kind of governance systems, formal or informal. The methodology also enable to consider the importance of territory as a factor responsible for the creation of social capital and conventions, variables responsible for the decrease of risk, an important characteristic of transactions.

Key words: conventions; transaction cost; local productive systems; governances

INTRODUÇÃO

As noções de Arranjos Produtivos Locais (APLs) e de Sistemas Produtivos Locais (SPLs) foram amplamente divulgadas nos últimos anos e juntamente com os sistemas em rede passaram a integrar as ferramentas disponíveis para o desenvolvimento econômico. Existe no Brasil um grande número de entidades que financiam ou desenvolvem projetos em APLs, tais como o Sebrae, Finep, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, o qual coordena o Grupo de Trabalho Permanente para APLs em nível nacional. Existem também os organismos estaduais, como os Núcleos Estaduais de Apoio ao Desenvolvimento dos APLs, criados em vários estados.

Os APLs e SPLs podem ser definidos pelo território que ocupam, muitas vezes, mas não necessariamente, limitado a alguns municípios, e pela rede de relações que existe entre os seus membros. Essa rede pode ser caracterizada como um sistema de governança, que permite o relacionamento entre os diferentes atores do setor produtivo e entre os atores do setor produtivo e as organizações de apoio, tais como universidades, associações, bancos, entidades públicas. Esse tipo de rede é, para Muls (2008), um instrumento indispensável para a redução das desigualdades sociais e para a inserção dos territórios na economia global.

A grande dificuldade na abordagem dos APLs e SPLs é a avaliação dos sistemas de governança adotados com uma metodologia eficiente, que considere tanto os relacionamentos formais quanto os informais, bastante presentes nesse tipo de sistema. Além das governanças tradicionais, via mercado, hierarquia ou contratos formais, a metodologia deve abordar os relacionamentos de cooperação informal, sistema de governança típico das redes encontradas em APLs e SPLs.

Após a apresentação das noções de APL e SPL, o artigo avalia várias teorias disponíveis na literatura, tais com a economia dos custos de transação, o papel das instituições, o capital social e a economia das convenções. A síntese dessas teorias permite estabelecer um modelo de análise que incorpore arranjos institucionais formais, tais como os modelos híbridos de Williamson (contratos), e informais, tais como as redes de cooperação, transações muitas vezes informais, baseadas em relações de confiança. Esse modelo é adaptado à análise dos arranjos institucionais presentes nos APLs e

SPLs, em que aspectos informais ligados às especificidades territoriais apresentam papel maior que as regras formais baseadas na legislação.

1. ARRANJOS E SISTEMAS PRODUTIVOS LOCAIS

Os APLs são constituídos de agentes econômicos, políticos e sociais, articulados em torno de um conjunto específico de atividades econômicas e que apresentam algum tipo de vínculo entre eles, mesmo que incipientes (Albagli e Brito, 2003).

Em relação aos SPLs, os APLs são conjuntos de agentes econômicos que apresentam relações menos intensas entre os agentes locais (Cassiolato e Szapiro, 2002). Para Vargas (2002), diferentemente dos arranjos, os SPLs devem apresentar vínculos expressivos de articulação, interação, cooperação e aprendizagem. Campos (2004) considera como SPL a integração ou organização entre pequenas e médias empresas e/ou a presença de cooperação relacionada à atividade principal do conjunto dessas firmas. Ou seja, os SPLs são arranjos produtivos em que a interdependência, a articulação e a existência de vínculos resultam em interação, cooperação e aprendizagem capazes de incrementar a capacidade inovativa endógena, a competitividade e o desenvolvimento local (Albagli e Brito, 2003).

Para Campos (2004), os SPLs podem assumir diversas caracterizações, as quais dependem de sua história, evolução, organização institucional, contextos sociais e culturais nos quais se insere a estrutura produtiva, organização industrial, formas de governança, logística, associativismo, cooperação entre os agentes, formas de aprendizado e grau de difusão do conhecimento especializado local.

Os APLs e SPLs, como qualquer outro tipo de sistema, baseiam sua estrutura na criação de uma rede de transações entre atores produtivos e entre atores produtivos e organizações de apoio, tais como universidades, bancos, associações etc. Essas transações não precisam ser relacionadas a um bem físico, podendo abranger serviços e atividades de cooperação, como na realização de pesquisas em conjunto. Essas transações são bem mais consolidadas em um SPL do que em um APL, o que se concretiza em vantagens competitivas para os atores do sistema.

Os tipos de transações presentes nos APLs e SPLs encontram-se, também, em outros tipos de sistemas, como no caso de cadeias. No entanto, o que diferencia os APLs e SPLs de outros sistemas é a limitação territorial. A dimensão territorial é citada por Cassiolato et al. (2000) como um dos elementos relevantes para um APL. Para os autores, a extensão territorial constitui um recorte específico de análise e de ação política. A proximidade das empresas leva ao compartilhamento de visões e valores econômicos, bem como vantagens competitivas do produto final.

A ideia de território não se reduz à sua dimensão material ou concreta, sendo também um campo de forças, uma teia ou rede de relações sociais que se projetam em um determinado espaço (Chiochetta, 2005). Vargas (2002) afirma que o território é visto como ambiente de interação e inovação sistêmica e de aprendizado. Segundo o autor, a proximidade territorial tende a conduzir o comportamento de uma região em relação a como fazer as coisas. Para Albagli e Brito (2003), o território não se reduz à sua dimensão material ou concreta, mas apresenta uma variedade de dimensões, entre as quais a dimensão simbólica, que considera as ligações afetivas, culturais e de identidade do indivíduo ou grupo social com seu espaço geográfico.

No sentido socioantropológico, Tizon, *apud* Sabourin e Teixeira (2002), afirma que o território é o ambiente de vida, ação e pensamento de uma comunidade, associado aos processos de construção de identidade. Para Abramovay, *apud* Sabourin e Teixeira (2002), 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. Baseado na definição desse autor, é possível afirmar que o território é o lugar onde nasce e se desenvolve o capital social.

Sabourin e Teixeira (2002) escrevem que o território não é um simples suporte físico das atividades econômicas ou um quadro de localização dos agentes. É um espaço construído historicamente e socialmente, no qual a eficiência das atividades econômicas é intensamente condicionada pelos laços de proximidade e pelo fato de pertencer a esse espaço. Fala-se de construção de territórios a partir das estratégias de atores envolvidos e de mecanismos de aprendizagem coletiva, como a aquisição de conhecimento, de informações comuns por meio da prática ou da experiência coletiva.

Quando se fala de território, torna-se fundamental introduzir o conceito de territorialidade, que retrata o vivido territorial, entendido como um conjunto de relações culturais, políticas, econômicas e sociais entre o indivíduo, ou o grupo social, e seu meio de referência, que expressa um sentimento de pertencimento e um modo de agir no âmbito de um dado espaço geográfico (Albagli e Maciel, 2003).

A territorialidade reflete o vivido territorial em toda a sua abrangência e em suas múltiplas dimensões — cultural, política, econômica e social. Ela se desenvolve a partir da coexistência dos atores sociais em um dado espaço geográfico, engendrando um sentimento de sobrevivência do coletivo e referências socioculturais comuns, ainda que considerada a diversidade de interesses presentes. A territorialidade, como atributo humano, é condicionada por valores e normas sociais, que variam de sociedade para sociedade, de um período para outro. A territorialidade não traduz apenas uma relação com o meio, ela é uma relação triangular entre os atores sociais mediada pelo espaço (Albagli, 2004).

Albagli e Maciel (2003) escrevem que as abordagens do conceito de territorialidade, em sua maioria, salientam a importância da proximidade territorial para promover interações locais e o compartilhamento de valores e normas informais como fator de dinamismo, de diferenciação e de valorização econômica dos territórios e de aglomerações produtivas. Valoriza-se, também, a ideia de capital social, entendido como o conjunto de intuições, normas e costumes locais conducentes a relações de solidariedade, confiança e cooperação.

Para Sabourin e Teixeira (2002), a ideia central da abordagem territorial do desenvolvimento é a preocupação pela integração e pela coordenação entre as atividades, os recursos e os atores. Segundo Abramovay (2002), um território é construído segundo a capacidade dos atores de estabelecer relações organizadas — mercantis e não mercantis — que favoreçam não só a troca de informações e a conquista conjunta de certos mercados, mas também a pressão coletiva pela existência de bens públicos e de administrações que possam dinamizar a vida regional.

O território funciona como um espaço que favorece o desencadeamento de um conjunto de relações intencionais e não intencionais, tangíveis e intangíveis, comercializáveis e não comercializáveis, que movem o processo de

aprendizagem e de construção de competências, que se incorporam e evoluem de forma acumulativa, de modo a resultar em eficiências coletivas (Santana e Santana, 2004).

Em conclusão, os APLs e SPLs, como todo sistema, são constituídos de uma rede de transações, horizontais e verticais, mercantis e não mercantis, entre atores produtivos e organizações de apoio. Diferentemente de outros tipos de sistemas, o território apresenta uma importância muito relevante nos APLs e SPLs, principalmente pela construção de vínculos fortes entre os atores baseados em aspectos culturais comuns, ou capital social. Essas características explicam a importância de analisar os sistemas de governança nos APLs e SPLs, para entender melhor a organização dos diferentes tipos de transações, incorporando as noções de capital social à análise.

2. COORDENAÇÃO ENTRE ATORES

Muitos pesquisadores trabalharam sobre a análise dos modos de coordenação dentro ou entre as organizações e sobre a cooperação entre indivíduos. Essas coordenações, também denominadas sistemas de governança ou arranjos institucionais, são muito importantes, pois definem as relações verticais e horizontais entre os diferentes participantes da cadeia.

2.1 Economia dos Custos de Transação (ECT)

A teoria da ECT pode ser considerada como um braço da Nova Economia Institucional (NEI). Williamson (1985) se diferencia de outras teorias que estudam a economia das organizações ao apontar seu caráter microanalítico, ao incorporar os pressupostos comportamentais em sua análise, ao considerar como relevante os investimentos em ativos específicos e ao reconhecer a firma como uma estrutura de governança e não como uma mera função de produção. Para este autor, a ECT coloca as questões da economia das organizações como um problema contratual.

Williamson (1985) afirma que o pressuposto neoclássico de custo de transação igual a zero é uma ficção. Os arranjos institucionais surgem como resposta à necessidade de minimização de custo (custos de transação e de produção), sendo a internalização das transações resultado da comparação entre os custos hierárquicos e burocráticos internos à firma, em relação aos custos via mercado.

A compreensão da ECT passa pela aceitação dos pressupostos comportamentais de racionalidade limitada e oportunismo. Conforme explicitado por Azevedo (1996), a racionalidade limitada tem a ver com a incompletude dos contratos, na medida em que alguns elementos da transação não são contratados *ex ante*. Por outro lado, o comportamento oportunista dos agentes leva à renegociação e, eventualmente, a disputas e rompimentos *ex post*. Esse comportamento oportunista poderá ser mais ou menos prejudicial à relação contratual, implicando custos de transação. Pode-se afirmar que racionalidade limitada e oportunismo constituem a base estrutural da ECT.

Estabelece-se, assim, a partir de um aumento crescente nos custos de transação, um fluxo cujos extremos são exemplificados pelas relações de mercado e pela integração vertical. De um lado, encontra-se o mercado *spot*, no qual a “mão invisível” de Adam Smith se faz presente. Os agentes econômicos seguem seus interesses, desenvolvem-se relações de curto prazo tendo o preço como termômetro para as interações de mercado. As transações no mercado *spot* são marcadas pela ausência de relações contínuas entre os atores. Em outro extremo, tem-se a integração vertical, na qual os agentes econômicos passam a fazer parte de uma mesma entidade, o que facilita a coordenação entre eles e elimina a incerteza ligada à transação. Para a ECT, entre o mercado *spot* e a integração vertical se localizam as formas híbridas, em que a cooperação é construída a partir do interesse mútuo dos agentes envolvidos nas trocas econômicas, constituindo-se relações de médio ou longo prazo que beneficiem ambas as partes.

Na ECT, as formas híbridas são constituídas de relações contratuais. Fiani (2002) descreve quatro tipos de contratos: contratos de curto prazo, sem flexibilidade, para resolver uma necessidade presente; contratos que especificam uma performance no futuro; contratos que especificam uma performance futura, condicionada à ocorrência de eventos anteriormente definidos; direito de escolher a performance no futuro, entre um conjunto de performances estipuladas previamente (relação de autoridade).

De acordo com Peterson, Wysocki e Stephen (2001), na medida em que se move do mercado *spot* para a integração vertical, a mão invisível de Adam Smith cede espaço para os esforços de coordenação, que assumem a sua condição máxima na integração vertical, buscando a redução dos custos de transação. No entanto, como afirmado por Pondé (2002), a organização das

transações no interior de uma empresa não elimina o oportunismo, apenas tenta controlá-lo por meio da hierarquia.

São três os atributos de transação considerados pela ECT e que influenciam os sistemas de governança adotados: frequência, incerteza e especificidade do ativo (figura 1). A frequência relaciona-se com a recorrência ou regularidade da transação. O segundo atributo identifica-se com o grau de incerteza das transações, que está relacionado com a disponibilidade de informações e o comportamento oportunista dos indivíduos. O terceiro é a especificidade dos ativos, relacionada com os custos advindos da impossibilidade de alocação alternativa daquele ativo em outra transação qualquer. Conforme Farina et al. (1997), *apud* Pitelli (2004), os ativos específicos são aqueles que não podem ser reempregáveis sem perda de valor, tornando o investimento arriscado e gerando custos de transação.

Williamson (1985) entende que existem seis tipos de especificidade de ativos:

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

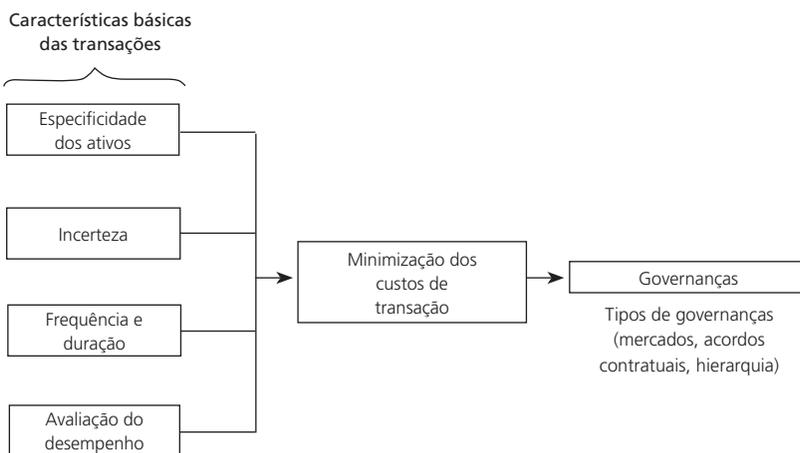
Para Williamson (1985), a especificidade do ativo é o atributo mais relevante para o estudo das estruturas de governança, pois, segundo Azevedo (1996), permite uma caracterização precisa e mensurável das relações. A essas três dimensões, Milgrom e Roberts (1992) adicionaram o grau de dificuldade em medir o desempenho da transação, característica não abordada por Williamson, mas que pode apresentar papel relevante em transações complexas.

Os custos de transações estão diretamente ligados a todos esses fatores e influenciam os modos de coordenação adotados. Quando as empresas ajustam-se às características básicas das transações, elas minimizam os custos de transação.

Esse modelo é importante para tentar entender melhor as transações existentes entre participantes de um determinado sistema. No entanto, a análise da ECT é incompleta e não permite uma avaliação correta das transações que ocorrem nos APLs e SPLs. As formas híbridas da ECT são compostas de contratos formais, o que exclui todas as formas de transação informais, tais como transações no mercado entre atores que se conhecem e trabalham juntos há vários anos, caso comum nos APLs e SPLs. Apesar da ausência de garantias formais, como nas relações contratuais, a frequência das transações não permite a classificação da transação no mercado *spot*, o que justifica a necessidade de ampliação do modelo apresentado na figura 1.

As empresas de um APL ou SPL são organizadas na forma de rede, o que para Britto (2002) significa vínculos sistemáticos, muitas vezes de caráter cooperativo, que dão origem a uma forma particular de coordenação das atividades econômicas. Nesse caso, devem-se adicionar novos sistemas de governança aos habitualmente tratados pela ECT.

Figura 1: Modelo de análise dos sistemas de governança



Esse modelo também não considera a importância do território, ou do capital social em comum entre os atores do sistema, e que pode ser considerado como um grande diferencial dos APLs e SPLs. O capital social presente no âmbito de um território tem papel muito importante sobre o nível de incerteza nas transações. Simon (1991) insiste no fato de que muitos fatores de incerteza, outros que aqueles ligados ao preço, podem favorecer a coordenação interna em relação ao mercado. Segundo Vilpoux (1997), a incerteza é uma noção muito ampla, que depende automaticamente de outros fatores, sendo as instituições formais e informais as de maior relevância para o problema abordado.

2.2 Papel das instituições

A NEI dedica-se ao estudo das instituições, ou regras do jogo formais e informais, que estruturam a interação social, econômica e política e seu papel na coordenação das ações humanas (North, 1990). O exercício desse papel pode reduzir o custo das interações entre os seres humanos, constituindo um elemento relevante à eficiência econômica e ao desenvolvimento.

Existe uma clara distinção entre instituições e organizações. A primeira diz respeito às regras do jogo, enquanto a segunda refere-se aos agentes. As organizações podem ser de ordem política (partidos políticos, Câmaras Legislativas, Senado, Prefeituras Municipais), econômica (empresas, cooperativas, propriedades agrícolas) e educacional (escolas, universidades). São grupos de indivíduos envolvidos pelo mesmo propósito, buscando o alcance de um objetivo específico. As instituições são criadas e alteradas pelos seres humanos e as organizações podem ser entendidas como agentes de mudanças institucionais (North, 1990).

As instituições afetam o desempenho da economia ao afetar os custos de transação e a produção. Tanto instituições quanto organizações fornecem a estrutura para as interações humanas, sendo a redução das incertezas o principal papel das instituições, papel esse alcançado com o estabelecimento de uma estrutura estável (North, 1990). Para Grassi (2002), *apud* Felipe (2008), as instituições permitem estabilizar o sistema, pois servem de “placas sinalizadoras”, estabelecendo um padrão de comportamento entre os atores.

North (1990) desenvolveu pesquisas sobre o papel das instituições na evolução do contexto econômico. O autor as descreve como sendo caracte-

rizadas por: (a) regras formais, tais como a constituição, leis, direitos de propriedade; e (b) aspectos informais, tais como os tabus, costumes, tradições e códigos de comportamento. Para Felipe (2008), as instituições delineiam o elenco de comportamento esperado e aceito em um contexto particular.

Felipe (2008) afirma que as instituições informais regulam e moldam o comportamento do indivíduo sem a necessidade de um aparato legal. Como as instituições informais privilegiam as relações entre atores, as penalidades para atitudes fora dos padrões institucionais são também relacionais e consistem essencialmente no afastamento ou exclusão do grupo.

Ao abordar o papel das instituições informais, North permitiu fazer uma ligação entre a análise dos mecanismos de governança de um sistema e a influência do território e do capital social. Essa junção oferece um mecanismo importante de análise das transações nos APLs e SPLs e permite entender melhor a importância do local para a competitividade de determinados sistemas.

2.3 Instituições informais, capital social e relações de confiança

As instituições informais “referem-se à complexidade de valores, normas, crenças e significados, símbolos, costumes e padrões socialmente aprendidos e compartilhados, que delineiam o elenco de comportamento esperado e aceito em um contexto particular” (Nelson, 1995, p. 80). Essa definição se aproxima se daquela de Condé (2005), *apud* Felipe (2008), para o qual as instituições informais estabelecem regularidades de comportamento, social e historicamente construídas. Esses comportamentos moldam e ordenam as interações entre indivíduos e grupos de indivíduos, produzindo padrões relativamente estáveis e determinados na operação do sistema econômico.

Na sua descrição das instituições, Williamson (1996) aborda também os aspectos informais. Dos seis fatores institucionais descritos pelo autor, três são relacionados às instituições informais:

- cultura da sociedade: influencia as instituições informais, tais como valores, crenças, costumes e, por consequência, o grau de propensão em adotar ações oportunistas;
- profissionalização: o fato de pertencer a um determinado tipo de atividade, tal como advocacia, medicina etc., delimita códigos de compor-

tamento e de ética conhecidos por todos. Devem existir sanções em caso de não respeito desses códigos;

- rede (*network*): pertencer a um grupo étnico, religioso ou profissional permite estabelecer regras que devem ser respeitadas por todos.

O termo capital social vem sendo utilizado com frequência cada vez maior para explicar o desenvolvimento social e econômico e a cooperação entre indivíduos, e se aproxima das noções de instituições informais de North. De acordo com Muls (2008), Putnam foi o primeiro autor a assimilar as instituições ao capital social. Para o autor, Putnam identificou o capital social às características das organizações sociais, tais como redes, normas e confiança, que facilitam a coordenação e a cooperação em vista de um benefício mútuo. Muls escreve que as relações familiares e de vizinhança, relações de amizade e relações profissionais podem constituir formas latentes de capital social. Essas instituições contêm um conjunto de normas, crenças e valores sociais que são específicos daquela sociedade e, como tal, podem ser consideradas como instituições locais. Bourdieu (1980, 1986), *apud* Muls (2008), descreve o capital social como “...o conjunto de recursos que está ligado à posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas”. Para o autor, as redes informais são “...a estrutura social de referência sobre a qual o capital social é construído”.

Coleman (1990), *apud* Costa e Costa (2005), Putnam (1996) e Fukuyama (1996) oferecem bons indícios de que o capital social é um aspecto importante para promover a cooperação entre pessoas e, conseqüentemente, entre organizações. Nos trabalhos de Coleman (1990), *apud* Costa e Costa (2005), e Putnam (1996), o capital social emerge das características da organização social das quais os autores destacam a confiança e as normas. Essas características contribuem para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando a coordenação das ações.

Fukuyama (1996) conceitua o capital social como um conjunto de normas informais que promovem a cooperação entre dois ou mais indivíduos. Para o autor, as normas que constituem o capital social podem variar desde simples normas de reciprocidade entre dois amigos até doutrinas complexas e elaboradas, como o cristianismo ou o confucionismo. Logo, é da existência e do compartilhamento dessas normas que surgem a confiança e as redes entre indivíduos. Fukuyama (1995), *apud* Muls (2008), considera que

a capacidade de cooperar socialmente depende de hábitos, tradições e normas anteriores, elementos que integram as instituições informais. Para o autor, essas virtudes são encontradas no estoque de capital social de uma determinada comunidade. Segundo Lin et al. (2001), *apud* Albagli e Maciel (2004), o capital social propicia:

- maior facilidade de compartilhamento de informações e conhecimentos, bem como custos mais baixos, devidos a relações de confiança, espírito cooperativo, referências socioculturais e objetivos comuns;
- melhor coordenação de ações e maior estabilidade organizacional, devido a processos de tomada de decisão coletivos;
- maior conhecimento mútuo, ampliando a previsibilidade sobre o comportamento dos agentes, reduzindo a possibilidade de comportamentos oportunistas e propiciando maior compromisso em relação ao grupo.

Coleman (1990), *apud* Costa e Costa (2005), esclarece que o capital social permite às pessoas trabalharem juntas para atingir objetivos comuns. Entre os principais efeitos econômicos e sociais mencionados na literatura associada à presença de capital social estão àqueles relacionados à redução de incerteza e de custos de transação, à produção de bens públicos e à promoção de organizações de cunho social, de atores sociais engajados e de sociedades civis mais participativas (Durstun, 2000, *apud* Costa e Costa, 2005).

Putnam (1996) considera que, embora a confiança não faça parte da definição do capital social, é uma consequência deste e pode ser tomada como *proxy* de sua existência. As normas compartilhadas, ou instituições informais, que podem ser enraizadas em parentesco, etnia, valores religiosos ou ideológicos, mas também em padrões de desempenho profissional e códigos comportamentais, reduzem a incerteza, pois permitem aos atores prever o comportamento mútuo. Essa redução de incerteza facilita as relações de cooperação, que, por sua vez, aumentam os níveis de confiança entre parceiros, que, por trabalharem juntos, passam a se conhecer melhor e a cooperar com mais facilidade. Para Salais (1989, *apud* Baudry, 1991), relações mais antigas criam uma rotina dos vínculos pessoais baseada na noção de confiança. Nesse caso, não é necessário formalizar um documento escrito, as relações sendo apenas implícitas. Zucker (1986, *apud* Mueller, 1995) cita três formas de confiança:

- reputação, baseada na honestidade e experiência passada. Ricketts (1987) releva a importância da reputação, a qual permite baixar os custos de transação. Se uma empresa age de modo oportunista e se suas ações são observáveis por outros, o custo de seus atos vai ultrapassar rapidamente seus benefícios. Em um ambiente conturbado, o risco de ações oportunistas aumenta, pois é mais difícil medir o resultado das ações dos atores;
- posse de características comuns, tais como as existentes em um grupo étnico;
- pertencimento às mesmas instituições sociais.

Albagli e Maciel (2002) ressaltam que as relações de confiança, reciprocidade e cooperação facilitam as relações entre os agentes econômicos e melhoram a eficiência de formatos organizacionais entre e no interior das firmas. A confiança não deve ser reduzida somente a uma relação de cooperação formal, pois envolve interações com um forte componente de aprendizagem mútua. É nessas relações de confiança que o conhecimento tácito é compartilhado entre os agentes. Para Sabourin e Teixeira (2002), os princípios de confiança mútua permitem:

- minimizar a incerteza comportamental associada a práticas oportunistas;
- eliminar os custos contratuais vinculados à montagem de arranjos que incorporem mecanismos defensivos de monitoração das condutas;
- otimizar a divisão do trabalho no âmbito da rede, adequando-se as escalas de produção e evitando-se a duplicação de esforços;
- viabilizar as transferências de informações de natureza tácita.

A consideração do capital social permite evoluir da noção de arranjos institucionais formais, como na ECT, para arranjos institucionais informais, em que os acordos são construídos a partir de relações de confiança. Esses arranjos informais podem ser tão ou mais seguros que contratos formais, principalmente em sistemas nos quais as instituições formais não funcionam corretamente e a avaliação do desempenho da transação é de difícil realização.

2.4 Instituições e convenções

Para Bessy e Favereau (2003), as instituições reduzem, mas não eliminam, a incerteza na cooperação entre atores. Os autores afirmam que toda regra é

mais ou menos incompleta e que os atores devem encontrar-se em um esquema de interpretação da regra para se coordenar. Para a teoria da economia das convenções (EC), é a convenção que permite essa interpretação. A distinção clássica abordada por North entre instituições formais e informais é questionada. Na EC, todas as regras, mesmo as mais formais, necessitam, para serem executadas, da existência de objetos coletivos que são as convenções. Bessy e Favereau afirmam que as convenções dão vida às instituições, enquanto as instituições dão forma às convenções.

A coordenação entre agentes econômicos ocorre em um contexto de incerteza generalizada em relação às ações e expectativas dos outros atores. As convenções surgem como resposta a essa incerteza (Salais e Storper, 1992). Para os autores, elas são tentativas de ordenar o processo econômico de forma a permitir a ocorrência de transações mais eficientes. A importância das convenções não é de eliminar toda ambiguidade e incerteza em relação aos outros atores, mas de servir de referências coletivamente reconhecidas (Orléan, 1994 e 1994a) que interrompem, temporariamente, as especulações sobre as intenções dos outros atores (Jagd, 2004 e 2007).

Para Felipe (2008), as convenções são regras de comportamento coletivo esperado que permitem maior previsão e estabilidade do comportamento dos agentes. Favereau (1989) define a convenção como um conjunto de elementos sobre os quais os participantes dividem um acordo comum. Diferentemente dos contratos, esse acordo comum não passa sempre por uma escritura oficial. Brousseau (1993), baseado em uma definição de Lewis (1969), descreve as convenções como regras de comportamento observáveis em todos os indivíduos de uma determinada população, quando confrontados a um problema particular. Cada um espera que os outros sigam a convenção. No caso em que todos observam a convenção, então a coordenação entre os indivíduos está assegurada.

As convenções canalizam a incerteza a partir de uma forma comum de avaliação, que qualifica os objetos para a coordenação (Eymard-Duverny et al., 2003). A EC conclui pela importância da qualificação de todos os bens, antes de poderem ser trocados no mercado. Qualificações das pessoas e dos produtos são conceitos-chave que formam a base para o surgimento de convenções (Jagd, 2007). Orléan (2003) cita o exemplo de um motorista que passa o sinal verde, sem pensar. Essa atitude pode parecer que ele não está

preocupado com as ações dos outros. No entanto, ele faz isso porque assume que todos os motoristas seguem as regras de trânsito e vão parar no sinal vermelho. Se essa lei de trânsito deixa de ser respeitada por todos, o motorista vai parar no sinal verde para questionar o comportamento dos outros motoristas em face do sinal vermelho. Em paralelo, o autor analisa a situação de compra de um carro usado, em que não existem convenções. Para responder às dúvidas sobre a qualidade do carro, o comprador deve agora concentrar-se no comportamento dos fornecedores. A qualidade não é mais predeterminada, mas depende do comportamento dos outros atores, o que torna a transação mais incerta.

Se o ator não precisa se preocupar com o comportamento dos outros é porque sabe que a qualidade é predeterminada e não depende do comportamento dos demais. O equilíbrio geral pressupõe que os agentes econômicos dividem um conjunto de referências comuns antes de participar das transações (Orléan, 2003). Como exemplo, é possível citar o mercado de *commodities*, no qual as características dos produtos são estabelecidas em padrões internacionais e os compradores não precisam se preocupar com as especificidades do produto transacionado. O tipo de formação é outro exemplo, pois define o tipo de conhecimento esperado de um profissional a ser contratado.

3. ANÁLISE DOS SISTEMAS DE GOVERNANÇA

A análise dos sistemas de governança passa pelo desenvolvimento de um modelo geral, seguido pela apresentação da importância desse modelo para a análise das governanças em APLs e SPLs.

3.1 Modelo geral de análise

Muls (2008) considera os territórios como construtos socioeconômicos e institucionais. Para o autor, boa parte das relações entre os agentes inscrevem-se fora das relações mercantis, e as regras, normas e símbolos da comunidade de origem possuem elevada relevância. Um modelo de análise dos sistemas de governança deve incorporar o efeito das instituições formais e informais e das convenções sobre os arranjos institucionais, ou sistemas de governança, adotados pelos atores. Em paralelo, os arranjos institucionais

híbridos devem incluir formas de coordenação informais em complemento às formas contratuais tradicionalmente abordadas pela literatura. Assim, Britto (2002) identifica três tipos de cooperação em redes de empresas: as cooperações técnico-produtivas, interorganizacionais e tecnológicas, tipos de cooperações que podem ser considerados como arranjos institucionais híbridos, muitas vezes informais.

Na mesma linha, o autor diferencia vários tipos de transações: bilaterais horizontais, com empresas de atividade similar; bilaterais verticais, com empresas de atividades diferentes da mesma cadeia produtiva; multilaterais de caráter horizontal; multilaterais de caráter vertical. A ECT, com a abordagem principalmente focalizada em transações comerciais, trata principalmente das relações bilaterais verticais e apresenta dificuldades para avaliar os outros tipos de relações.

Williamson (1985 e 1996) e Zylbersztajn (1995) consideram que o ambiente institucional é independente das características das transações e influencia diretamente os modos de coordenação adotados. Para Williamson (1985), quanto mais arriscadas as transações, mais os modos de coordenação intermediários são deixados de lado em benefício das transações no mercado *spot* ou da integração vertical. Instituições formais bem estabelecidas diminuem os riscos associados aos contratos e favorecem a preferência por contratos em relação à integração vertical. No caso de instituições formais ineficientes, com direitos de propriedades pouco seguros, a tendência das empresas seria de recorrer a transações via mercado ou à integração vertical.

No entanto, como indicado na revisão apresentada no artigo, instituições formais fracas podem ser substituídas de modo eficaz por instituições informais fortes. A existência dessas instituições permite a criação de capital social, com relações de confiança entre os indivíduos, o que permite reduzir o grau de incerteza em relação à transação. Nesse caso, relações de confiança entre pessoas de uma mesma comunidade, ou baseadas na reputação de um dos participantes da transação, permitem o estabelecimento de governanças informais tão seguras quanto contratos formais em presença de instituições formais eficientes. Mesmo na ausência de capital social, a existência de convenções permite elevar o nível de confiança em relação ao comportamento dos outros participantes da relação. Nesse caso, as instituições informais, com o estabelecimento de relações de confiança entre os atores por

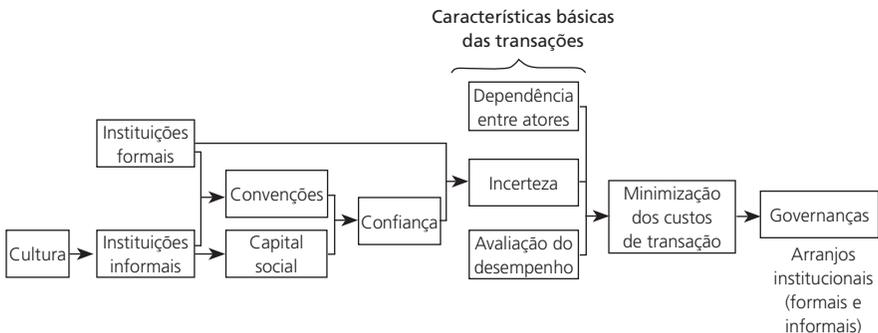
meio da existência de capital social ou de convenções, permitem diminuir os níveis de incerteza das transações (figura 2).

Como no caso das instituições informais, as instituições formais também participam da redução do nível de incerteza. No entanto, as instituições formais não exigem o estabelecimento de relações de confiança. Dois atores que realizam uma transação mediante a assinatura de um contrato não necessitam se conhecer anteriormente. O bom funcionamento da instituição, com a existência de fiscalização eficaz e de penalidades dissuasivas para o comportamento oportunista, é exigência para garantir a realização da transação.

Na figura 2, a especificidade dos ativos, característica principal do modelo elaborado por Williamson, foi substituída pela dependência entre os atores. A existência de especificidade de ativos significa a impossibilidade, ou a dificuldade, de um ator trocar de parceiro nas relações transacionais estabelecidas. Para Fiani (2002), depois do investimento em um ativo específico, comprador e vendedor passam a ter um relacionamento exclusivo, o que cria uma relação de dependência entre eles.

A noção de especificidade dos ativos é adaptada à análise das transações comerciais, mas não aos outros tipos de relação, como de cooperação em pesquisa ou na comercialização de produto, relações dominantes em APLs e SPLs. A ampliação da noção de transação segue a definição de Richter (2001), que considera a transação não apenas como o intercâmbio de recursos materiais ou de informações entre atores, mas qualquer tipo de ação social que “estabeleça um vínculo entre um par de atores”.

Figura 2: Importância das instituições na análise dos sistemas de governança



Nesse caso, a dependência entre atores define o grau de dependência entre os participantes da transação. A existência de uma dependência forte indica uma posição melhor para os atores dentro do que fora da transação, como no caso de especificidade dos ativos.

A frequência e a duração das transações, abordadas na ECT, não foram contempladas na figura 2. Essas características estão diretamente ligadas à criação de capital social, com a elaboração de regras comuns em transações frequentes e duradouras e implantação de relações de confiança.

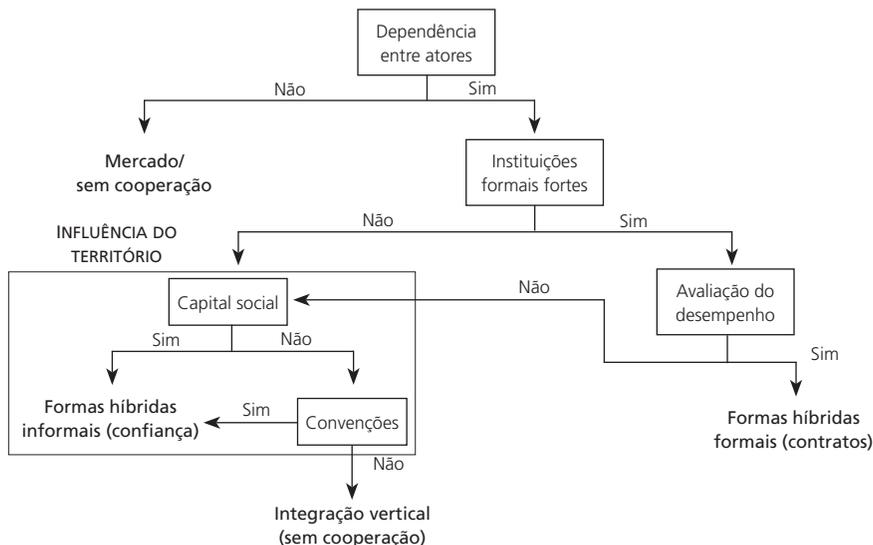
O modelo apresentado na figura 2 amplia o papel dos sistemas híbridos, diminuindo as necessidades de recurso ao mercado *spot* e integração vertical. Os relacionamentos híbridos informais se diferenciam dos sistemas de governança pelo mercado *spot*, em que as relações entre atores são impessoais. Nos relacionamentos informais, as relações são caracterizadas pela existência de vínculos entre os agentes da transação.

3.2 Aplicação do modelo na análise de APLs e SPLs

O modelo adotado permite avaliar melhor situações na quais fluxos intangíveis, como descritos por Britto (2002), são a base das transações. Nesse caso, as noções de confiança e de cultura comum, facilitadas pela proximidade geográfica das empresas que pertencem a um APL ou SPL, apresentam papel relevante na organização das governanças. A figura 3 apresenta a influência das variáveis definidas na figura 2 sobre a escolha dos tipos de arranjos institucionais.

De acordo com o modelo apresentado na figura 3, a condição preliminar para uma cooperação entre as empresas de um APL, possibilitando a transformação em um SPL, é a existência de dependência entre elas, com a geração de externalidades positivas. Britto (2002) identifica quatro tipos de externalidades: técnicas; pecuniárias, com modificação nos preços dos fatores; tecnológicas; e de demanda. A dependência entre as empresas de uma rede industrial é particularmente importante nas atividades de pesquisa (novos produtos, mercado), o que explica a maior cooperação entre as empresas nessa área. Para Britto (2002), as razões dessa cooperação provêm da crescente complexidade do processo de P&D, que requer maior agrupamento de competências e o aumento do intercâmbio de informações entre os agentes envolvidos.

Figura 3: Influência das características das transações e das instituições sobre os sistemas de governança adotados



É importante ressaltar que a existência de dependência não é suficiente, mas que, caso exista, esta deve ser clara e aceita pelos participantes da transação, no caso avaliado, as empresas do APL ou SPL. Como a especificidade dos ativos da ECT, a dependência entre os atores é o primeiro passo para uma cooperação efetiva entre empresas, mas não é suficiente. Para Fiani (2002), a especificidade dos ativos é necessária para que o risco ligado a atitudes oportunistas seja considerado. A existência de leis contratuais (instituições formais) eficientes diminui esse risco e permite formalizar a cooperação entre empresas, o que facilita a criação de SPL. No entanto, as dificuldades de fiscalização dos contratos (avaliação do desempenho), principalmente no caso de cooperação em pesquisa, e os problemas ligados ao respeito das leis, com o custo e a demora ligados a processos judiciais, inviabilizam soluções contratuais.

Britto (2002) identifica dois tipos de fluxos entre as empresas que participam de uma rede, como em um APL ou SPL, os fluxos tangíveis por meio dos quais são transferidos insumos e produtos. Esses fluxos podem ser facilmente fiscalizados, o que permite a adoção de sistemas contratuais de governança. Os outros fluxos são intangíveis, tais como os fluxos informacio-

nais que conectam os agentes da rede entre eles. O autor afirma que não existe um arcabouço contratual que regule a transmissão e recepção desses fluxos. Nesse caso, a circulação de fluxos intangíveis entre empresas de uma rede passa pela existência de capital social entre os empresários locais, ou de convenções respeitadas por todos, como apresentado nas figuras 2 e 3. A proximidade das empresas, com o compartilhamento de uma cultura regional comum entre os empresários e a frequência de lugares comuns, como clubes, associação, facilita o aparecimento de capital social comum a todos os atores e a criação de normas convencionais que auxiliam nas transações baseadas na confiança.

Esses aspectos são as grandes vantagens das empresas incluídas em APLs em relação às empresas isoladas e são a condição para a adoção de cooperação eficiente e a evolução para um SPL. Na ausência de capital social e de convenções, mesmo com o reconhecimento pelas empresas de uma dependência entre elas, a cooperação é muito difícil e predominam as atividades isoladas.

A importância do modelo apresentado na figura 3 pode ser verificada com a avaliação de dois tipos de rede descritos por Britto (2002) e apresentados a seguir.

- Redes de subcontratação: nesse tipo de rede, a dependência entre as empresas fica clara quando se consideram os ganhos de cada um com a relação estabelecida. Enquanto as empresas subcontratadas ganham em eficiência, segurança de mercado e redução de custo, as empresas contratantes atingem maior especialização em funções mais nobres, maior flexibilidade e aumento do número de modelos comercializados. Os fluxos entre as empresas são divididos entre tangíveis (produtos) e intangíveis (informações). No primeiro caso, as governanças estabelecidas podem ser formais, via contrato. No segundo caso, são necessárias governanças informais, baseadas em relações de confiança e na criação de convenções, denominadas por Britto códigos de conduta consensuais. A necessidade de confiança explica a constatação do autor da necessidade de proximidade entre as empresas da rede.
- Distritos e aglomerações industriais: a dependência entre as empresas pode ser identificada na criação de externalidades produtivas e tecnologias indutoras de maior eficiência e competitividade, assim como na

dinamização do processo inovador. Como para as redes de subcontratação, os fluxos existentes entre as empresas são tangíveis e intangíveis. No caso dos distritos de alta tecnologia, Britto indica que a maioria dos empresários é de origem universitária, com perfil acadêmico, o que significa costumes e códigos de comportamento (instituições informais) similares, que facilitam a presença de um capital social comum e, por consequência, o estabelecimento de relações de confiança. Essa situação é confirmada pela afirmação do autor, que escreve que a concentração espacial das empresas permite a consolidação da confiança entre elas, favorecida por relações de longo prazo que possibilitam o fortalecimento de referências socioculturais em comum. Britto indica, também, que a mistura de cooperação e competição entre as empresas dos distritos industriais resulta em regras e normas de conduta que reduzem os custos de transação. Essas normas e regras podem ser assimiladas a convenções e a instituições informais.

4. CONCLUSÕES

A ECT permite uma abordagem teórica eficiente das governanças entre empresas quando se consideram as transações comerciais verticais, mas não a importância do território, e se negligenciam os sistemas de transação horizontais e os fluxos intangíveis, que muitas vezes dão origem a governanças cooperativas informais, como encontradas em APLs e principalmente em SPLs.

Na abordagem apresentada no artigo, a metodologia de análise considera a incerteza como uma característica das transações de grande importância, indispensável para explicar a existência de sistemas de governança informais. No entanto, como para a ECT, a especificidade dos ativos, ou dependência entre empresas envolvidas na transação, continua a ser variável de maior importância, na origem da necessidade de estabelecer transações entre empresas.

A junção da ECT com os aspectos sociais das relações entre empresas, por meio da influência da cultura e das instituições informais, que dão origem ao capital social e às convenções, é uma ferramenta inovadora para a avaliação dos sistemas de governança adotados pelos atores de um sistema, quer

seja APL, SPL ou cadeia. Essa metodologia permite avaliar a adoção pelos atores de todos os tipos de governança, tanto formais quanto informais e das transações comerciais e não comerciais, como as cooperações.

A metodologia proposta com enfoque nas governanças informais é particularmente importante nos APLs e SPLs, constituídos principalmente de micro e pequenas empresas. No entanto, este artigo abre o caminho para trabalhos empíricos de verificação, destinados a comprovar as relações entre as diferentes variáveis apresentadas na figura 3. Essas pesquisas poderão ser realizadas com empresas de APLs e SPLs, nas quais a aproximação territorial pode favorecer as relações de confiança, mas também em setores em que dominam as empresas de pequeno porte e as governanças híbridas informais são particularmente frequentes.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAMOVAY, R. Desenvolvimento rural territorial e capital social. In: SABOURIN, E.; TEIXEIRA, O. A. *Planejamento e desenvolvimento dos territórios rurais: conceitos, controvérsias e experiências*. Brasília: Embrapa/Cirad/UFPB, 2002.
- ALBAGLI, S. *Território em movimento: cultura e identidade como estratégia de inserção competitiva*. Brasília: Relume-Dumará, 2004.
- ; BRITO, J. Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais. Redes de pesquisa em sistemas produtivos e inovativos locais. Rio de Janeiro, 2003. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/redesist>>. Acesso em nov. 2006.
- ; MACIEL, M. L. *Capital social e empreendedorismo local*. Projeto de pesquisa políticas para promoção de sistemas produtivos locais de MPME brasileiras. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, Redesist, Finep, Sebrae, 2002.
- ; MACIEL, M. L. Capital social e desenvolvimento local. In: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E. C.; MACIEL, M. L. (Orgs.). *Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 2003.
- ; MACIEL, M. L. Informação e conhecimento na inovação e no desenvolvimento local. *Ci. Inf.*, Brasília, v. 33, n. 3, set./dez. 2004.
- AZEVEDO, P. F. *Integração vertical e barganha*. (Tese de Doutorado em Economia) – Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1996.
- BAUDRY, B. Une analyse économique des contrats de partenariat industriel: L'apport de l'économie des coûts de transaction. *Revue d'Économie Industrielle*, n. 56, p. 46-57, 2º trimestre 1991.
- BESSY, C.; FAVEREAU, O. Institutions et économie des conventions. *Cahiers D'Économie Politique*, v. 44, n. 1, p. 119-164, 2003.

- BRITTO, J. Cooperação interindustrial e redes de empresas. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002. p. 345-388.
- BROUSSEAU, E. *L'économie des contrats*. Technologies de l'information et coordination interentreprises. Paris: Economie en Liberté, PUF, 1993. 368 p.
- CAMPOS, A. C. *Arranjos produtivos no Estado do Paraná: o caso do município de Cianorte PR*. (Tese de Doutorado em Desenvolvimento Econômico) – Universidade Federal do Paraná, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Curitiba, 2004.
- CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M.; SZAPIRO, M. *Arranjos e sistemas produtivos locais e proposições de políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico*. UFRJ/IE (Nota técnica, 27/2000). Rio de Janeiro, 2000. Disponível em: <<http://redesist.ie.ufrj.br/nts/nt2/NT27.PDF>> Acesso em: nov./2006.
- ; SZAPIRO, M. *Arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais no Brasil*. Políticas para promoção de sistemas produtivos locais de MPME: set. 2002. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/redesist/NTF2/NT%20CassioMarina.PDF>> acesso em: nov./2006.
- CHIOCHETTA, J. A. *Uma modelagem para implementação de um APL: o caso do setor metal mecânico da Região Sudoeste do estado do Paraná* 2005. (Dissertação de Mestrado) – CEFET-PR-Unidade de Ponta Grossa, 2005.
- COSTA, A. B.; COSTA, B. M. Cooperação e capital social em arranjos produtivos locais: In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 33, *Anais*. Rio Grande do Norte, 2005.
- DESREUMAUX, A. *Stratégie*: [S.l.]: Précis Dalloz, 1993. 447 p.
- EYMARD-DUVERNAY, F.; FAVEREAU, O.; SALAIS, R.; THEVENOT, L. Values, coordination and rationality. The economy of conventions or the time of reunification in the economic, social and political sciences. In: *Conventions et Institutions: approfondissements théoriques et contributions au débat politique*, Paris, 11-12, dez. 2003. 28 p.
- FAVEREAU, O. Marchés internes, marchés externes. *Revue Economique*, v. 40, n. 42, p. 273-328, 1989.
- FELIPE, E. S. Instituições e mudanças institucionais: uma visão a partir dos principais conceitos neo-schumpeterianos. *Economia*, Brasília (D. F.), v. 9, n. 2, p. 245-263, maio/ago. 2008.
- FIANI, R. Teoria dos custos de transação. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002. p. 267-286.
- FUKUYAMA, F. *Confiança: as virtudes sociais e a criação da prosperidade*. Rio de Janeiro: Rocco, 1996.
- JAGD, S. French Economics of Convention and Economic Sociology. International Conference of Economic Sociology: problems and prospects. Greece: University of Crete. set. 8-10, 2004, p. 25.
- . Economics of convention and new economic sociology: mutual inspiration and dialogue. *Current Sociology*, v. 55, n. 1, jan. p. 75-91, 2007.

- MILGRON, P.; ROBERTS, R. *Economics, Organization and Management*. Nova York: Prentice-Hall, 1992.
- MUELLER, F. Organizational governance and employee cooperation: can we learn from economists? *Human Relations*, v. 48, n. 10, p. 1217-1235, 1995.
- MULS, L. M. Desenvolvimento local, espaço e território: o conceito de capital social e a importância da formação de redes entre organismos e instituições locais. *Economia*, Brasília (DF), v. 9, n. 1, p.1-21, jan./abr. 2008.
- NELSON, R. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Harvard University Press, 1995.
- NORTH, D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- ORLÉAN, A. *Analyse Économique des Conventions*. Paris: Presse Universitaires de France, 1994. 403 p.
- . Réflexion sur les fondements institutionnels de l'objectivité marchande. *Cahiers D'Économie Politique*, v. 44, n. 1, p. 181-196, 2003.
- . Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions. ORLÉAN, A. *Analyse Économique des Conventions*. Paris: Presse Universitaires de France, 1994a. p. 9-40.
- PETERSON, H. C.; WYSOCKI, A.; STEPHEN, B. H. Strategic choice along the vertical coordination continuum. *International Food and Agribusiness Management Review*, Santa Clara University: Pergamon, v. 4, n. 2, p. 149-166, 2001.
- PITELLI, M. M. *Sistema agroindustrial brasileiro da carne bovina: análise do impacto das mudanças institucionais europeias sobre a estrutura de governança*. (Dissertação de Mestrado) — Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004.
- PONDÉ, J. L. Organização das grandes corporações. In: KUPFER, D., HASENCLEVER, L. *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002. p. 287-306.
- PUTNAM, R. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália*. Rio de Janeiro: FGV, 1996.
- RICHTER, R. New economic sociology and new institutional economics. Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics (ISNIE). Berkeley, California, USA, set. 13 – 15, 2001, p. 39.
- RICKETTS, M. *The Economics of Business Enterprise*. New Approaches to the Theory of the Firm. [S.l.]: The Harvester Press Publishing Group, 1987. p. 306.
- SABOURIN, E.; TEIXEIRA, O. A. *Planejamento e desenvolvimento dos territórios rurais: conceitos, controvérsias e experiências*. Brasília: Empraba/Cirad/ UFPB: 2002.
- SALAI, R.; STORPER, M. The four worlds of contemporary industry. *Cambridge Journal of Economics*, v. 16, n. 2, p. 69-94, 1992.
- SANTANA, A. C. DE; SANTANA, A. L. de Mapeamento e análise de arranjos produtos locais na Amazônia. *Teoria e Evidência Econômica*, Passo Fundo, v. 12, n. 22, 2004.

- SIMON, H. A. Organizations and markets. *Journal of Economic Perspectives*, v. 5, n. 2, p. 25-44, 1991.
- VARGAS, M. A. *Proximidade territorial, aprendizado e inovação: um estudo sobre a dimensão local de processo de capacitação inovativa em arranjos e sistemas produtivos no Brasil*. 2002. (Tese de Doutorado) – UFRJ/IE, Rio de Janeiro, 2002.
- VILPOUX, O. *Etude des Coordinations Verticales entre Entreprises Transformatrices de Manioc et Producteurs Agricoles au Sud du Brésil*. 1997. (Tese de Doutorado em Engenharia de Produção) – Institut National Polytechnique de Lorraine, Cergy-Pontoise, 1997.
- WILLIAMSON, O. *The Economic Institutions of Capitalism*. Nova York: The Free Press, 1985. 450 p.
- . *The Mechanisms of Governance*. Oxford: Oxford University Press, 1996. 429 p.
- ZYLBERSZTAJN, D. *Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições*. 237 p. 1995 (Tese de Livre Docente em Economia) – Universidade de São Paulo, Departamento de Economia, Administração e Contabilidade, São Paulo, 1995.

