

## **Empreendedorismo coletivo e arranjos produtivos locais: um ensaio teórico**

**Laura Junqueira Vargas – laurajvargas@hotmail.com**  
**Universidade Federal de Lavras**  
**Raphael de Moraes – raphaelmoraисуflа@gmail.com**  
**Universidade Federal de Lavras**  
**Lidiane da Silva Dias – lidianedias23@gmail.com**  
**Universidade Federal de Lavras**  
**Valéria da Glória Pereira Brito – vgpbrito@gmail.com**  
**Universidade Federal de Lavras**

### **Área Temática: Empreendedorismo, Pequenas Empresas e Sustentabilidade**

#### **Resumo**

O presente ensaio tem o objetivo de compreender os conceitos de Empreendedorismo Coletivo e Arranjos Produtivos Locais (APLs), bem como a relação que pode ser estabelecida entre eles. Os APLs podem ser vistos como aglomerações de empreendimentos compreendidos em um mesmo território, e que mantêm vínculos de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com outros atores locais. Da mesma forma, o empreendedorismo coletivo ocorre quando há uma ação conjunta, num processo de cooperação e troca entre os envolvidos. Sendo assim, pode-se dizer que o ambiente de um APL é um facilitador da ocorrência desta forma de empreendedorismo, o que contribui não apenas para o desenvolvimento das empresas que integram o arranjo, a partir de uma maior sinergia, aumento da produtividade e troca de conhecimento, como para o desenvolvimento do território como um todo.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo Coletivo. Arranjo Produtivo Local. Cooperação. Ensaio Teórico.

#### **Abstract**

This theoretical essay aims to understand the concepts of Collective Entrepreneurship and Local Productive Arrangements (APLs), as well as the relationship that can be established between them. APLs can be seen as enterprise agglomerations within a common territory and that maintain bonds of articulation, interaction, cooperation and learning among themselves and other local actors. In the same way, collective entrepreneurship occurs when there is joint action, in a process of cooperation and exchange between the ones involved. Thus, the environment of an APL can be seen as an enabler of the occurrence of this kind of entrepreneurship, which contributes not only to the development of the companies that are part of the arrangement, from a greater synergy, increased productivity and knowledge exchange, as well as for the development of the territory as a whole.

**Keywords:** Collective Entrepreneurship. Local Productive Arrangement. Cooperation. Theoretical Essay.

## 1. Introdução

Ao final da Segunda Guerra Mundial, principalmente após a reconstrução dos países beligerantes, uma interpretação da evolução socioeconômica de muitas regiões ganhou espaço no debate acadêmico, durante os anos 60 e 70 – o espaço territorial adquiriu grande relevância na interpretação das oportunidades de algumas regiões e países e de suas articulações com este progresso.

As formas de organização, que até então eram dominadas por grandes empresas, produzindo grandes quantidades de produtos de massa, passaram a conviver com grandes concentrações de pequenas empresas que, trabalhando em conjunto de forma cooperativa e bem coordenada, orientadas por objetivos gerais que envolviam a vontade de crescer e desenvolver em conjunto, revelava um sistema organizacional altamente diversificado. Tal diversificação envolvia tanto empresas de elevada integração vertical, quanto algumas formas de constituição até então desconhecidas por envolverem redes de subcontratação que reuniam grandes empresas e o conjunto dos habitantes de determinado local.

A história desta evolução organizacional de que emergiu o conceito geral de sistemas de produção localizados, ou sistemas produtivos locais surge das investigações de juventude de Alfred Marshall (Whitaker, 1975), talvez o pioneiro no tratamento deste tema. Marshall observou ao redor das grandes cidades industriais da Inglaterra, um conjunto de aglomerações de pequenos produtores que trabalhavam integrados com as grandes empresas, cujas características ele denominou por *centers of specialized skills* e, mais adiante, passaram a ser chamados por “distritos industriais marshallianos”. Neste momento, eles já envolviam a expansão das atividades industriais para outras localidades.

A partir destes trabalhos iniciais emergiu uma significativa diversidade de novas interpretações. Vários teóricos, sobretudo de economia, sociologia, e de gestão de empresas debruçaram sobre esta temática e produziram diferentes conceitos tentando retratar as principais características de cada uma destas formas organizacionais de que derivaram conceitos como os de *clusters*, de arranjos produtivos, de redes de empresas e, mais recentemente, o de empreendedorismo coletivo.

Uma síntese inicial de tais características poderia ser resumida no caráter localizado de suas atividades produtivas, no elevado número de participantes e na diversidade das experiências e capacidades desenvolvidas, na centralidade da pequena dimensão das plantas produtivas, na exacerbada troca de informações internamente ao grande grupo e na intensa

cooperação entre os participantes (Schmitz, & Nadvi, 1999). Tais características atuando em conjunto sobre cada indivíduo conformariam uma atmosfera de relacionamento tão intensa e produtiva que seria possível afirmar que nestes espaços territoriais ocorreria uma transformação do homem pela evolução de suas capacidades humanas, ou seja, através de suas capacidades humanas, o homem modificaria seu espaço e, ao mesmo tempo, modificar-se-ia.

Uma observação relevante que aqui merece destaque é que o mundo dos anos 1970 e 1980, quando uma parcela destes conceitos surgiu, não é o mundo em que vivemos na atualidade. Várias contribuições foram inseridas nos conceitos iniciais, sobretudo nas ideias de sistemas industriais localizados e de distritos industriais, dando origem aos novos conceitos salientados inicialmente. Todavia, não é difícil concluir que as principais características permanecem e que outras inovações conceituais introduziram melhoramentos significativos.

A própria globalização e o surgimento de uma sociedade cada vez mais conectada, fez com que a interação entre indivíduos, empresas e outras organizações fosse ampliada e despertasse o interesse dos pesquisadores para o desenvolvimento de estudos sobre estes temas, dando-se como exemplo as redes de organizações empresariais.

Apesar do elevado desafio de tentar realizar uma síntese teórica de contribuições de autores de vertentes, certamente, diferentes, o objetivo deste ensaio é compreender cada um destes conceitos e relacioná-los. Segue-se no segundo item uma caracterização dos arranjos produtivos locais, ao mesmo tempo, acompanhada de alguns dados que revelem a sua importância no caso brasileiro. O terceiro item concentra-se no conceito de empreendedorismo coletivo, para que em seguida seja apresentado o quarto item, que estabelece a conclusão do ensaio.

## **2. Arranjos Produtivos Locais**

A partir de um determinado estágio da internacionalização das economias nacionais – processo em que ocorre a disseminação das atividades econômicas para além das fronteiras de determinada economia nacional – em outros termos, internacionalização do capital, emergiu o conceito de globalização, ao mesmo tempo em que surgia uma sociedade cada vez mais conectada. Desta forma, a globalização passa a ser um fenômeno cujo desenvolvimento conceitual é muito mais recente do que seu antecessor ‘internacionalização’. Neste sentido, para autores como Porter (1990) ela se referiria a vantagens competitivas de algumas nações originárias muito mais de especificidades nacionais, logo um movimento regionalizado, do que de uma integração entre atividades espalhadas mundialmente.

Mais recentemente, estas interações foram assumidas como formadoras de redes ou conjunto de atores que poderiam ser entendidas como “grupo de atores conectados por uma série de laços”. (Borgatti, & Foster, 2003, p. 992, tradução nossa). As redes, de acordo com Britto (2002), são arranjos interorganizacionais baseados em vínculos sistemáticos, sobremaneira de caráter cooperativo, entre empresas formalmente independentes cujo produto final é uma forma particular de coordenação das atividades econômicas. Além disso, caracterizam-se “pela existência de uma autonomia relativa em relação às forças externas, bem como a presença de certo grau de auto-organização e de uma capacidade endógena de transformação, que lhes confere um caráter essencialmente dinâmico.” (Britto, 2002, p. 214).

Durante os anos 80 e 90 surgiram alguns exemplos relevantes que levaram autores como Porter (1999) a associarem os distritos industriais às aglomerações empresariais das regiões do Vale do Silício, dos subúrbios da cidade italiana de Turim e de Bangalore, na Índia. Desta forma, se considerarmos que a base de uma rede de empresas é a interação, torna-se possível sugerir que tal forma de coordenação pode evoluir e dar origem a um *cluster*, porém não se pode deixar de ressaltar que em tais aglomerações o ponto central é sua espacialidade. As demais características não aparecem explicitamente na definição dada por Porter (1999), de que *cluster* é um “agrupamento geograficamente concentrado de empresas inter-relacionadas e instituições correlatas numa determinada área vinculada por elementos comuns e complementares”. (Porter, 1999, p.211)

No Brasil popularizou-se o uso do termo Arranjo Produtivo Local (APL), para se referir às características particulares que os diferem daquelas que constituem os tradicionais *clusters*. Os Arranjos Produtivos Locais seriam concentrações de empresas e empreendimentos em uma mesma área territorial, neste caso podendo envolver uma ou várias localidades, que além de apresentarem especialização produtiva e algum tipo de coordenação, mantêm vínculos de cooperação, articulação, aprendizagem e interação tanto entre si como com outros atores locais.

De acordo com o Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC), os Arranjos Produtivos Locais são:

“aglomerações de empresas e empreendimentos, localizados em um mesmo território, que apresentam especialização produtiva, algum tipo de governança e mantêm vínculos de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com outros atores locais, tais como: governo, associações empresariais, instituições de crédito, ensino e pesquisa”. (MDIC, 2018)

Desta forma, quando se fala em Arranjo Produtivo local, entende-se que há um agrupamento de empresas que têm suas ações voltadas a uma atividade produtiva principal. Cardoso, Carneiro e Rodrigues (2014), acrescentam que o fato de os agentes estarem

geograficamente próximos facilita o acesso a matérias-primas, mão de obra, equipamentos, entre outros. Por outro lado, tendo como ênfase a dinâmica desenvolvimentista, Sachs (2003) acrescenta outra especificidade destes arranjos, diferenciando os APLs dos *clusters* pelo fato de reunirem micro e pequenas empresas e estimularem o incremento da endogenia nas práticas de desenvolvimento integrado.

Ressaltando as principais peculiaridades de um APL, Cassiolato, Lastres e Szapiro (2000, p. 992) apontam sua dimensão territorial, já que seus atores estão localizados e interagem em uma determinada área; a diversidade dos atores envolvidos, como empresários, sindicatos, governo, instituições de ensino, instituições de pesquisa e desenvolvimento em ONGs, instituições financeiras e de apoio; e o conhecimento tácito, ou seja, aquele adquirido e transmitido através da interação entre os atores, das inovações e aprendizados que surgem a partir dessas interações, e da governança, que pode ser exercida tanto por empresários como por sindicatos ou associações.

No artigo de 2004, os autores explicam que os APLs desempenham importante papel no desenvolvimento, além de apresentarem um grande potencial ainda não explorado. Desta forma, poderiam “desenvolver fortemente a competitividade das empresas brasileiras, principalmente naqueles setores em que o conhecimento tácito, a imagem regional ou a presença de pequenas e médias empresas é fator importante.” (Cassiolato, Szapiro, & Lastres, 2004, p. 35).

Uma questão crucial, principalmente se considerarmos as dificuldades enfrentadas pelas pequenas empresas, é a necessidade de recursos financeiros. São raras as instituições financeiras que dispõem de produtos voltados para os pequenos negócios, sendo uma delas o Banco Nacional do Desenvolvimento, BNDES, que oferece uma linha de microcrédito específica para “pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, ou seja, aquelas que obtenham receita bruta igual ou inferior a R\$ 360 mil em cada ano-calendário”.<sup>1</sup>

Como as novas empresas precisam buscar meios de concorrer e sobreviver em um mercado cada vez mais competitivo, os APLs podem ser fundamentais como mecanismos construtores de projetos estratégicos que envolvam inovações organizacionais empreendedoras. Em tais organizações a conjunção de pessoas, ideias e processos em um mesmo local, mesmo que pertencentes a diversas organizações, mas que desenvolvam trabalhos conjuntos, pode gerar a transformação de ideias em oportunidades. Nas palavras de Dornelas (2008), “o

---

<sup>1</sup> BNDES. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/bndes-microcredito-empendedor>. Acesso em: 21/02 2018

empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso”. (p.22)

De acordo com dados do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços - MDIC (2018), a partir do último recenseamento, em 2015, existe uma grande diversidade de setores produtivos no Brasil estruturados em APL, mais precisamente 59 setores, abrangendo, aproximadamente, 40% dos municípios brasileiros. Ao todo são 677 APLs reconhecidos pelo Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais (GTP APL), estando mais da metade deles entre as regiões nordeste e sudeste. Além disso, são 3.051.244 empregos gerados no APL, ponto em que a região sudeste ganha expressivo destaque.

Pode-se perceber então que, no Brasil, muitas empresas estão inseridas em um contexto de APL e isso implica no desfrute de seus benefícios, como cooperação, fluxo de conhecimento, desenvolvimento local, aumento da competitividade, ampliação do número de empregos, entre outros.

De acordo com Monteiro, Regis e Melo (2010), as relações sociais existentes em APL permitem a coordenação e o envolvimento dos agentes em ações cooperativas que levem a um desempenho econômico superior. Ademais, entendem que o sucesso de um APL relaciona-se:

“a uma série de fatores que conectam as empresas umas às outras, aliada à flexibilidade e habilidade para atender a demanda. O relacionamento estabelecido entre as pessoas nessas ligações estimula a competitividade das empresas, a aprendizagem e auxiliam no acúmulo do capital social. Os compromissos sociais estabelecidos nessas interações sociais e que se manifestam nas redes de transação podem propiciar a disseminação de ações voltadas para a obtenção de uma eficiência coletiva.” (Monteiro, Regis, & Melo, 2010, p.50)

Em relação a essa eficiência coletiva, Pessoa Neto, Matos, Machado, Bugarim e Sena (2013) entendem que as ações coletivas provenientes das relações entre as empresas pertencentes a um APL permitem grande potencial de aprendizagem. Como consequência estimulam uma busca contínua para a evolução dos seus processos, a fim de aumentar a capacidade produtiva e inovativa, o que traz impactos socioeconômicos nas comunidades em que estão inseridas.

### **3. Empreendedorismo Coletivo**

É possível encontrar uma afirmação em Schumpeter (1934) que retrata o empreendedor como alguém que destrói a ordem econômica existente a partir da introdução de novos produtos e serviços, um agente criador de novas formas de organização ou exploração de novos recursos

materiais. Entende-se que esta afirmação remete à visão do empresário empreendedor como um ator revolucionário cuja arma básica é a inovatividade. Isto significa ser ele alguém possuidor de um *animal spirit* no sentido proposto por Keynes (1936). Um agente voltado para a competição e sua consequência: o risco, ou seja, não ter medo de enfrentar a transformação que deve introduzir – um negócio que deverá apresentar-se como único, isto é, singular, algo que deve ser um diferencial dentro do contexto competitivo vigente.

No entanto, em alguns negócios e em certos territórios, as características do ambiente, das atividades ali desenvolvidas e de seus empresários não admitem a ação individual, por exigirem várias especialidades dos agentes empreendedores, sobretudo estarem voltados tanto para o desenvolvimento do espaço territorial, como estarem dispostos em consenso e à ação em conjunto. As razões para esta necessidade comportam um grande leque de justificativas que atingem desde as atividades constituídas por muitas fases, ou muitos processos externos, até aquelas relacionadas à incapacidade individual para atingir a diversidade das necessidades dos consumidores, passando, principalmente, pela incapacidade financeira do empreendedor individual, sobretudo no caso dos pequenos negócios.

Todos estes aspectos indicam o empreendimento coletivo como uma ação em que aqueles que dele fazem parte obtêm um retorno positivo. Desta forma, tal empreendimento está relacionado a alguém dotado de capacidade criativa, organizacional e inovadora, como presente no pensamento de Schumpeter; e como um agente apropriado a situações que associam pequenos produtores, geralmente familiares e localizados em uma mesma região, que pode incluir várias municipalidades, e cujo objetivo vai além do atendimento às demandas dos consumidores, mas procura atingir o desenvolvimento econômico permanente de determinado espaço.

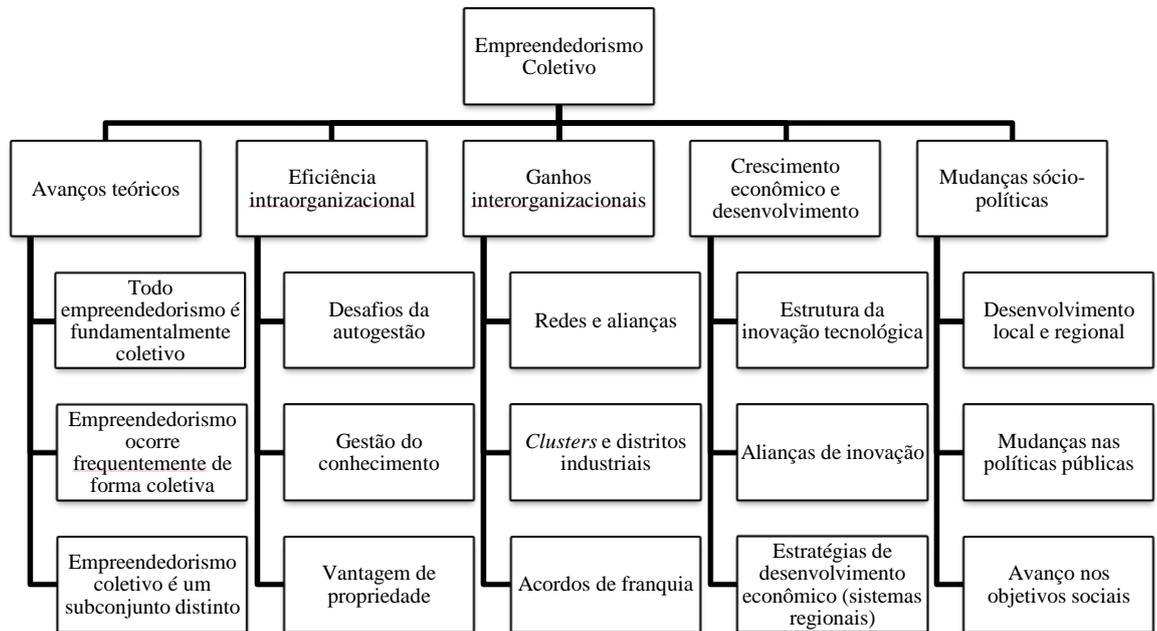
A literatura sobre empreendedorismo está centrada essencialmente no conceito de oportunidade. Neste sentido, e de acordo com Dornelas (2008), o empreendedorismo pode ser entendido como o envolvimento de pessoas e processos que, juntos, transformam ideias em oportunidades e que, quando perfeitamente implementadas, permitem a criação de negócios de sucesso. O empreendedor é aquele que assume riscos e começa algo novo. Já Kizner (1973) entende o empreendedor como aquele que identifica oportunidades, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência. Apesar de abordarem definições diferentes, percebe-se que ambos vêem o empreendedor como um identificador de oportunidades, de novas formas de negócios, criando um imaginário social que caracteriza o empreendedor como um indivíduo que busca a autonomia pessoal estando sempre atento às

diversas oportunidades que se apresentam no ambiente de negócios, principalmente, aquelas mais adequadas à sua base tecnológica e à sua área de comercialização.

Todos estes argumentos nos levam a pensar em um ator social cujo poder para ações coletivas, em que vários atores agem em torno de um trabalho de direção e objetivo comuns, está relacionado a um processo de cooperação. Portanto, e acompanhando Roberts (1986), a resultante da ação conjunta gera um poder que emerge da ‘coesão’, da escolha e da cooperação, mas nunca da manipulação ou do controle.

Embasados nestes argumentos sobre o poder das ações coletivas, o empreendedorismo coletivo pode ser entendido, de acordo com Cook e Plunkett (2006, pp.426-427), como um processo de projetar - alinhar incentivos entre os tomadores de decisão, reclamantes residuais e direitos de propriedade; de financiar - a formação de estimativas de eventos futuros em situações em que não há acordo sobre a probabilidade de sucesso ou perda, em outras palavras, formação de expectativas quanto ao futuro do qual nada conhecemos e podemos dizer (Keynes, 1936); e de incorporar - reconhecimento de que cada membro tem alguma riqueza pessoal em risco.

Cook e Burrell (2009), após examinarem os artigos que abordavam explicitamente o termo “empreendedorismo coletivo” entre os anos de 1964 e 2008, constataram que o uso do termo ocorre de formas distintas e de acordo com o enfoque do pesquisador. Os autores chegaram a cinco motivações predominantes para pesquisas sobre o tema e definiram cinco categorias gerais: (1) avanços teóricos, (2) eficiência intraorganizacional, (3) ganhos interorganizacionais, (4) crescimento econômico e desenvolvimento e (5) mudanças sócio-políticas, que foram explicitadas na figura 1.



**Figura 1** – Motivações predominantes para a pesquisa em empreendedorismo coletivo

Fonte: Cook e Burrell (2009, p.5), tradução nossa.

Referenciando as ideias da figura proposta pelos autores identificaram-se na literatura diferentes definições para o empreendedorismo coletivo. De acordo com Tardieu (2003), ele ocorre quando tanto a identificação quanto o desenvolvimento de oportunidade são coletivos e há compartilhamento de conhecimento empreendedor. Trompenaars e Hampden-Turner (2002) entendem que o empreendedorismo coletivo consiste na troca de opiniões, chegando num consenso ao nível gerencial, e assumindo riscos de forma conjunta. Contudo, na visão de Lundvall (2007) o termo é utilizado para designar vários agentes interagindo e trabalhando juntos para introduzir mudanças.

A partir da segmentação dos estudos sobre Empreendedorismo coletivo de acordo com suas motivações, foi possível aos autores sintetizar o foco de cada uma delas, conforme organizado no quadro abaixo (quadro 1):

<b>Avanços teóricos</b>	Como o estudo das dimensões coletivas pode aprimorar o empreendedorismo enquanto teoria
<b>Eficiência intraorganizacional</b>	Mecanismos de gestão e propriedade que aumentam a eficiência da empresa e sua rentabilidade
<b>Ganhos interorganizacionais</b>	Como a coordenação pode melhorar o desempenho por meio de retornos de colaboração e externalidades positivas
<b>Crescimento econômico e desenvolvimento</b>	Noção de que os processos interativos e coletivos podem melhorar a inovação, comercialização e desenvolvimento de negócios
<b>Mudanças sócio-políticas</b>	Atividades empreendedoras que integram objetivos econômicos, culturais, sociais e políticos

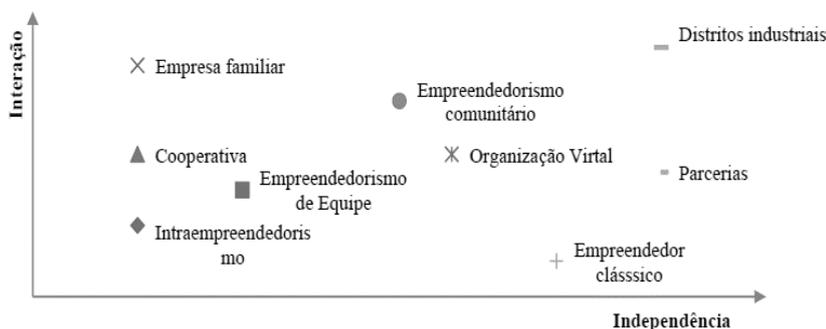
**Quadro 1** – Síntese dos distintos usos do termo “empreendedorismo coletivo”

Fonte: Cook e Burrell (2009, p.24), tradução nossa.

Vale destacar que quanto aos ganhos interorganizacionais, a literatura enfatiza a coordenação empresarial, como forma de obter maiores rendimentos, utilizando mecanismos como redes e alianças, *clusters* e distritos industriais e acordos de franquia. Sendo assim, de acordo com Delgado, Porter e Sterns (2010), a presença do argumento territorial e local associado às empresas promove o empreendimento por meio da redução dos custos de se começar um novo negócio, pelo aumento das oportunidades de inovações e possibilidade de um melhor acesso à maior variedade de insumos e produtos complementares.

Além disso, em relação ao crescimento e desenvolvimento econômicos, entende-se que tais processos coletivos podem impactar a inovação, a comercialização e o desenvolvimento de negócios locais, a partir de inovação tecnológica e de alianças e sistemas regionais de inovação. As atividades empreendedoras coletivas, segundo Cook e Burrell (2009), são frequentemente categorizadas de acordo com a combinação específica dos atores envolvidos, a formação de suas alianças, sejam elas individuais, empresariais, por instituições governamentais, entre outras.

Vale ainda ressaltar que segundo Pessoa Neto et al. (2013), tanto as aglomerações produtivas, como os distritos industriais, são instituições em que podem ser consideradas a materialização de empreendedorismo coletivo. Pode-se dizer também que nos Arranjos Produtivos Locais existe um alto grau de interação e independência, principalmente se comparado ao intraempreendedorismo e formação de cooperativas, por exemplo, conforme figura 2.



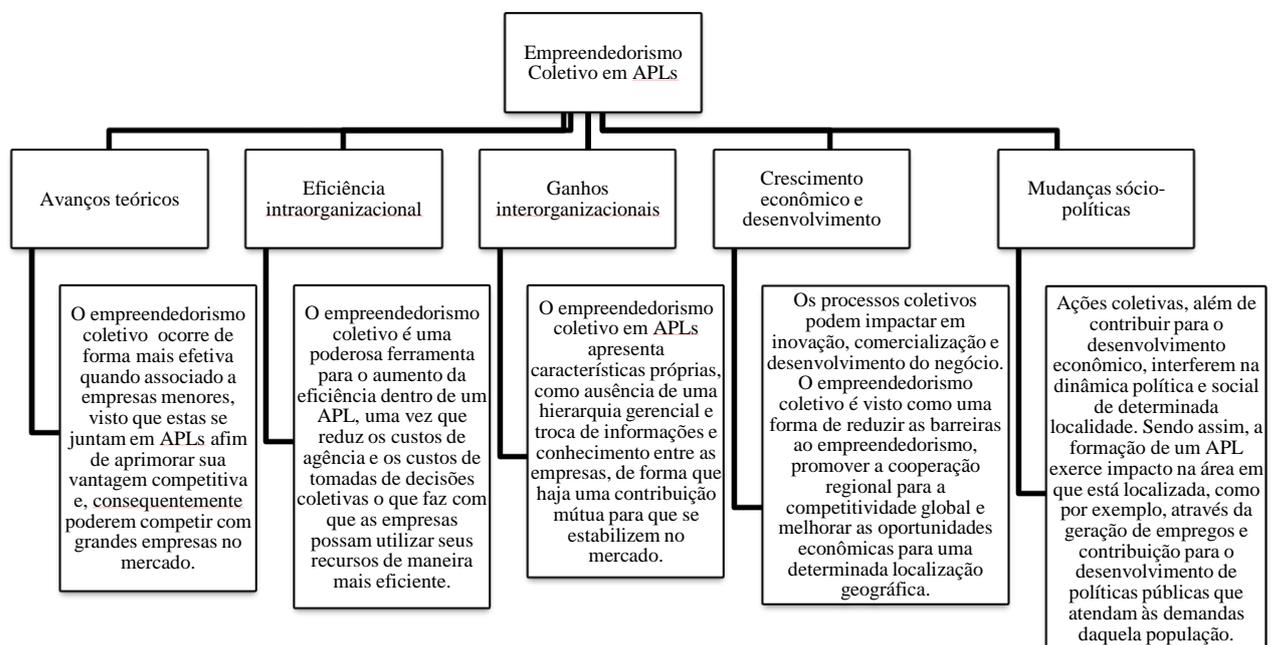
**Figura 2** – Suporte para auto-organização, balanceando independência e integração.

Fonte: Pessoa Neto et al. (2013, p.4), adaptado de Johannisson (1998, p. 30)

Por fim, pode-se dizer que os APLs são entendidos como manifestações do empreendedorismo coletivo, em primeiro lugar, por serem aglomerações produtivas, da mesma forma que os distritos industriais e os *clusters* e, em segundo lugar, porque nos referidos

sistemas em que, mesmo existindo competição entre os empreendedores, são apresentadas ações conjuntas, direcionadas para debelar problemas comuns e para a identificação e a concretização de oportunidades que demandam atuação coletiva. (Sachs, 2003).

Constatando-se que o termo empreendedorismo coletivo é utilizado a partir de diferentes abordagens na literatura, é importante que se faça uma análise daquelas em que o termo melhor se relaciona com a teoria acerca dos Arranjos Produtivos Locais. Desta forma, sugere-se uma sistematização, conforme figura 3.



**Figura 3** – Relação entre Empreendedorismo Coletivo e APLs  
 Fonte: Elaborado pelos autores.

O desenvolvimento desta sistematização contribui na compreensão do fato de a literatura sobre empreendedorismo coletivo ser abordada por diferentes pontos de vista, sobremaneira quando relacionada ao Arranjo Produtivo Local, uma forma de aglomeração que demanda cooperação entre as empresas para ganho de escala e ampliação da competitividade.

#### 4. Considerações Finais

Uma vez que os Arranjos Produtivos Locais podem ser entendidos como aglomerações de empreendimentos em uma mesma localidade e que mantêm vínculos de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com outros atores locais, pode-se depreender que o empreendedorismo coletivo possui uma relação direta com tais aglomerações.

A globalização e a ascensão de uma sociedade cada vez mais conectada amplia o grau de interação entre os indivíduos, empresas ou outras organizações, de forma que a cooperação e o senso de coletividade estejam cada vez mais presentes.

Existe um crescente consenso de que os aglomerados ajudam as pequenas empresas a superarem restrições de crescimento e aumentar a competitividade. A estruturação de empresas no formato de rede é especialmente importante para pequenas e médias empresas, uma vez que estas não possuem seus próprios recursos para competirem efetivamente com outras empresas.

O fato de estarem próximas fisicamente não só facilita a ocorrência do empreendedorismo coletivo, como garante às empresas alguns benefícios, como custos de transporte reduzidos e acesso a outros atores da região. Além disso, essa proximidade pode estimular o fluxo de conhecimento e informações e aumentar a colaboração.

A dinâmica de cooperação nos APLs, propiciada pelas ações empreendedoras coletivas, permite que empresas alcancem sinergias que dificilmente seriam possíveis de ocorrer se trabalhassem isoladamente. Mesmo os APLs sendo formados por empresas de maior similaridade e concorrência, estas unem-se em busca do bem comum, cooperando em metas que tragam ganhos mútuos e tendo como provável consequência o aumento da produtividade das empresas sediadas na região e estímulo da formação de novos negócios para fortalecimento do arranjo.

## Referências

- Britto, J. (2002). Cooperação interindustrial e redes de empresas. In: Kupfer, d.; Hasenclever, L. (Orgs.). *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus, 640 p.
- Borgatti, S. P., & Foster, P. (2003). The network paradigm in organizational research: a review and typology. *Journal of Management*, v.6, n.29, p. 991-1013.
- Cardoso, U. C., Carneiro, V. L. N., & Rodrigues, E. R. Q. (2014) *APL: arranjo produtivo local*. Brasília: Sebrae.
- Cassiolato, J. E., Lastres H. M. M., & Szapiro, M. (2000). *Arranjos e sistemas produtivos locais e proposições de políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico*. NT 27 – Projeto de pesquisa arranjos e sistemas produtivos locais e as novas políticas. Rio de Janeiro, 2000.
- Cassiolato, J. E., Lastres H. M. M., & Szapiro, M. (2004). Caracterização e taxonomias de arranjos e sistemas produtivo locais de micro e pequenas empresas. In: *Relatório de atividades do referencial conceitual, metodológico, analítico e propositivo - RedeSist*. Rio de Janeiro: UFRJ/SEBRAE.

- Cook, M. L., & Burrell, M. J. (2009). A Primer On Collective Entrepreneurship: A Preliminary Taxonomy. *Agricultural Economics, Department of Agricultural Economics Working Paper*, 33p.
- Cook, M. L., & Plunkett, B. (2006). Collective Entrepreneurship: An Emerging Phenomenon in Producer-Owned Organizations. *Journal of Agricultural and Applied Economics*, v.38, n.2, p.421-428.
- Delgado, M., Porter, M. E., & Stern, S. (2010). Clusters and Entrepreneurship. *Journal of Economic Geography*, v. 10, p. 495–518.
- Dornelas, J. C. A. (2008). *Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios*. 3.ed. Rio de Janeiro: Campus: Elsevier, 244 p.
- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. Londres: Macmillan.
- Kirzner, I. M. (1979). *Perception, opportunity, and profit: studies in the theory of entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lundvall, B. A. (2007). Higher Education, Innovation and Economic Development. *Paper presented at the World Bank's Regional Bank Conference on Development Economics, Beijing*, January 16-17, 40p.
- MDIC. *Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços*. (2018). APL. Atualizado em 18 jan 2018. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/index.php/competitividade-industrial/arranjos-produtivos-locais>. Acesso em: 29 jan 2018.
- Monteiro, M., Regis, H., & Melo, P. de. (2010). Redes sociais: o caso dos confeccionistas do APL de Santa Cruz do Capibaribe – Pe. *Revista de Negócios*, Blumenau, v. 15, n. 4, p. 49-65.
- Perrow, C., Fish, A., & Sydow, J. (2007). Interorganizational Networks at the Network Level: A Review of the Empirical on Whole Networks. *Journal of Management*, v.33, n.3, p. 479-516.
- Pessoa Neto, W. A., Matos, F. R. N., Machado, D. Q., Bugarim, M. C. C., & Sena, A. M. C. (2013). *Empreendedorismo Coletivo e Aprendizagem: um Estudo no Arranjo Produtivo Local Arte Cerâmica Vermelha de Teresina, Piauí*. EnANPAD.
- Porter, M. (1999). Aglomerados e competição: novas agendas para empresas, governo e instituições. In: Porter, M. (1999). *Competição: estratégias competitivas essenciais*. Rio de Janeiro: Campus.
- Roberts, N. C. (1986). Organizational Power Styles: Collective and competitive power under varying organizational conditions. *The Journal of Applied Behavioral Science*, v. 22, n.4, p.443 – 458.
- Sachs, I. (2003). *Inclusão social pelo trabalho: desenvolvimento humano, trabalho decente e o futuro dos empreendedores de pequeno porte*. Rio de Janeiro: Garamont.

- Schmitz, H. & Nadvi, K. (1999). Clustering and Industrialization: Introduction. *World Development*, v. 27, n. 9, 1999, p.1503-1514.
- Shumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Transaction Publishers, 255p.
- Tardieu, L. (2003). *Knowledge and the Maintenance of Entrepreneurial Capability*: Center for Economic Analysis, Université d'Aix-Marseille.
- Trompenaars, F., & Hampden-Turner, C. (2002). *21 Leaders for the 21st Century: How Innovation Leaders Manage in the Digital Age*. New York: McGraw-Hill.
- Whitaker, J. K. (1975). *The Early Economic Writings of Alfred Marshall, 1867 – 1980*. Londres: Mac Millan for The Royal Economic Society, v.II, 296p.