

GOBERNANZA: EL ARRANJO PRODUCTIVO LOCAL COMO POTENCIALIZADOR DEL CAPITAL SOCIAL EN EL BRASIL

Licenciado Santiago Martín Gallo.
Secretario del Consejo de Desarrollo e Integración del Sur/Paraná/Brasil.

Son escasos los trabajos que se destinan a investigar los APL sobre la óptica del capital social y su posible expansión dentro del arranjo, una vez que la mayoría de los trabajos a los cuales se tuvo acceso, partía del presupuesto de que el APL apenas se apropia del capital social ya instalado y no se preocupaban en verificar si éste puede ser también generador de tal tipo de capital.

Para Nazzari, et al.(2004,p.5) el desarrollo local sustentable puede ser entendido como:

[...] un proceso sustentable y duradero, de cambios en los aspectos humano, social y ambiental, que resulte en la mejora de las condiciones de vida de las personas, permitiendo la ampliación de las opciones y oportunidades. Pero este proceso, para tener un pleno éxito, necesita atender a alguna de las exigencias estructurales, donde uno de los factores preponderantes es el total compromiso de la comunidad, siendo esta la principal actora en el desarrollo, ya que serán necesarios cambios en el ambiente y en las personas, alterando sus modos de vida.

Para eso, el desarrollo local no puede ser caracterizado, resumiendo o buscado apenas como desarrollo económico local, sino, debe ser desarrollo social local, ambiental local, político-institucional-local, cultural-local y físico-territorial-local, afirma Franco (2002, p.90)

A este respecto, Franco (2002) afirma que la población precisa tener la capacidad de apropiación y multiplicación de renta. El autor evidencia que el capital humano y social son las bases para el desarrollo, de lo contrario, mismo que haya distribución directa de renta (donación) o aumento real de los sueldos, la posibilidad de desarrollo será limitada si el capital humano y social no esta capacitado para apropiarse de esa renta y multiplicarla.

De acuerdo con el autor, la pobreza no es apenas la falta de dinero, y si, la falta de capacidad de desarrollar potencialidades. Pobreza no es insuficiencia de rentas, pero si de desarrollo, y desarrollo es diferente de crecimiento (Franco, 2002)

El autor utiliza el concepto de Capital Social como la capacidad de cooperación entre la sociedad, de formación de redes, la capacidad de regular sus problemas democráticamente, o sea, de ser misma la comunidad y el Capital Humano como aquel que crea y estimula el emprendedorismo, como capacidad de transformación e innovación.

Becker (2003) afirma que actualmente se observa una renovada importancia de local que se asocia a culturas regionales. Segundo él, algunos autores y autoras afirman que en función de los valores culturales acumulados regionalmente o del capital social existente, es que algunas regiones consiguen responder positiva o activamente a los desafíos regionales de la globalización contemporánea, al construir sus propios modelos de desarrollo. Para el autor, el desarrollo es fruto de la democracia y ésta, por su parte, es el resultado de la organización social, o sea, del compromiso social de la comunidad.

Por lo tanto, sociedades más democráticas, con intensa participación política de la población, son sociedades más desarrolladas.

1. Caracterización de APLS

Para el BNDES (2007), los APLs son aglomeraciones de empresas de un determinado sector o cadena productiva.

Caporali e Volker (2004), coinciden al conceptualizar APL como un tipo particular de cluster, formado por pequeñas y medias empresas, agrupadas en torno de una profesión o negocio, donde se enfatiza el papel desempeñado por los relacionamientos - formales o informales- entre las empresas y las demás instituciones participantes. Las empresas comparten una cultura común e interactúan, como un grupo, con el ambiente sócio-cultural local.

Según Brito (2003, p.3), la Redisist define a los APLs como:

[...] aglomeraciones territoriales de agentes económicos, políticos y sociales – con foco en un conjunto específico de actividades económicas – que presentan vínculos, mismo que incipientes. Generalmente involucran la participación e interacción de empresas – que pueden ser desde productoras de bienes y servicios finales, hasta proveedoras de insumos y equipamientos, prestadoras de consultoría y servicios, comercializadoras, clientes, entre otras – y sus más variadas formas de representación y asociación. Incluyen también diversas otras instituciones públicas y privadas dedicadas a: formación y capacitación de recursos humanos, como escuelas técnicas y universidades; investigación, desarrollo e ingeniería; política, promoción y financiamiento.

En cuanto al APL, Haddad (2004), lo conceptualiza como una concentración microempresaria de empresas de cualquier porte con un grado diferenciado de cohesión y características comunes, que puede ser: a) horizontal, en un mismo sector o en sectores conexos (cuero y zapatos; madera y muebles, por ejemplo); b) vertical, que son sectores estructurados en una cadena productiva; c) mixto, con una estructuración sectorial horizontal y vertical (por ejemplo la proteína animal industrializada en el Oeste de Santa Catarina, por ejemplo).

Cassiolato, Lastres e Szafiro (2000), indican algunas de las principales particularidades que deben ser observadas en el estudio de estas aglomeraciones. Éstas son:

- a) la dimensión territorial;
- b) la diversidad, las actividades y los actores y actoras;
- c) el conocimiento tácito
- d) las innovaciones y los aprendizajes interactivos; y
- e) **la gobernanza.**

La gobernanza se refiere a los diferentes modos de coordinación entre los agentes y las actividades, que participan a lo largo del camino que va desde la producción a la distribución de bienes y servicios, así como el proceso de generación, disseminación, uso de conocimientos y de innovaciones. Existen diferentes formas de gobernanza y jerarquías en los sistemas y arranjos productivos, representando formas diferenciadas de poder en la toma de decisión (centralizada y descentralizada, más o menos formalizada). La gestión del arranjo puede ser hecha por un equipo técnico externo o por un grupo de empresarios y empresarias participantes, que los y las participantes designan.

Amaral Filho (2002), destaca la importancia de las variables: capital social, estrategia colectiva de organización de la producción, estrategia colectiva de mercado y la articulación político – institucional, como de suma importancia al desarrollo de un APL.

Capital social, de acuerdo con el autor, es él acumulo de compromisos sociales construidos por las interacciones sociales en una determinada localidad. Este tipo de capital se manifiesta a través de la confianza, normas y cadenas de relaciones sociales y, al contrario del capital físico convencional, que es privado, aquel es un bien público. El principal aspecto del capital social es la confianza, construida socialmente a través de interacciones continuas entre las personas. El capital social acumulado en un determinado arranjo productivo es la condición principal para la cooperación, la formación de redes, asociaciones y consorcios de pequeños productores y productoras y la difusión de conocimientos. Es también la principal fuente de coordinación y de la gobernanza del APL.

Maciel (2001), fortalece esta idea al afirmar que las relaciones estables de confianza, reciprocidad y cooperación son vistas como instrumentos para estrechar las relaciones entre agentes económicos y mejorar la eficiencia de los arreglos institucionales entre y en el interior de las empresas.

La estrategia colectiva de la organización de la producción en lo que dice respecto a las decisiones coordinadas, entre las y los implicados en la producción, sobre qué producir, para quién producir y cómo producir. Es en este punto que el agrupamiento de empresas define su fuerza con relación a las grandes empresas aisladas, por que es en el que se define la equivalencia de la ventaja con relación a la escala de la compra de materias primas, del uso de maquinas y equipamientos y de la producción en general. En este punto también se manifiesta y se procesa el aprendizaje colectivo, la fuente de las innovaciones y de la competitividad. Para el suceso de esa estrategia, el aporte del capital social es fundamental.

La articulación político-institucional, que también es derivada del capital social, es el mecanismo por el cual el arranjo productivo se relaciona con las organizaciones públicas y privadas de apoyo a las micro, pequeñas y medias empresas o al desarrollo local. Las experiencias han mostrado que cuanto más acumulado es el capital social en una determinada aglomeración de empresas, mayor y más eficaz es la articulación con las organizaciones e instituciones.

Haddad (2004) define en forma categórica que para que el APL sea bien sucedido, la región debe contar con una organización social, por que para la llegada del desarrollo deben ser atendidos, entre otros, los siguientes criterios: un creciente proceso de autonomía decisoria; una creciente capacidad de captación y de re-inversión del excedente económico; un creciente proceso de inclusión social (inclusive digital); una creciente conciencia y acción ambientalista y una creciente percepción colectiva de pertenecer a la región

Se nota entonces que la variable ‘capital” social gana gran importancia en la estrategia de los APLs, siendo uno de los pilares para el modelo. El capital social acumulado en la región también tiende a fortalecer la capacidad de organización social de los actores y actoras locales, contribuyendo así en forma espontánea para mejorar el aprovechamiento de las oportunidades futuras para el crecimiento y el desarrollo local.

Se sabe que el modelo de APL se presenta en la presente década como una de las alternativas en la búsqueda del crecimiento y el desarrollo de las regiones.

2. Capital social: concepto y caracterización

Capital Social, de una manera amplia puede ser definido como redes sociales, las reciprocidades que emergen de esas redes y su valor en la obtención de objetivos mutuos.

Green (2000), define el capital social como redes de relaciones sociales caracterizadas por normas de confianza y reciprocidad.

Fukuyama (1996) define capital social como la capacidad que deriva de la confianza en una sociedad o en ciertas partes de la sociedad. El autor destaca que la diferencia del capital social de otras formas de capital humano es que éste es generado y transmitido por mecanismos culturales, como religión, tradición y hábitos históricos.

Franco (2001, p.53), enfatiza que:

[...] los diferentes aspectos de la capacidad a la que se refiere el concepto de capital social pueden ser resumidos a la capacidad de vivir en comunidad, *latu sensu*, o sea, de interactuar socialmente de suerte de crear y mantener contextos donde se manifiesten *ethos* de la comunidad, donde se encuentren presentes valores y virtudes que promuevan el reconocimiento mutuo, la confianza, la reciprocidad y la ayuda mutua, la confianza, la solidaridad y la cooperación.

Dotto (2003), analiza el concepto de capital social de Franco (2001) afirmando que el se refiere a las capacidades de las personas de una determinada sociedad de subordinar intereses individuales a grupos mayores; de trabajar juntas, visando objetivos comunes o al beneficio mutuo; de asociarse una a las otras y formar nuevas asociaciones; de compartir valores y normas para formar grupos y organizaciones estables y para constituir y compartir la gestión, en suma, vivir en comunidad.

Dotto (2003), observa que el trabajo de Putman (2000) expone que en las comunidades cívicas, caracterizadas por la presencia de una ciudadanía actuante e imbuida de un espíritu cívico, por relaciones políticas igualitarias y por una estructura social firmada en la confianza y en la colaboración, hay una fuerte relación establecida entre el desempeño institucional y en la comunidad.

Para Barquero (2001), el capital social es un proceso y el instrumento de empoderamiento de la ciudadanía es que puede cambiar las relaciones sociales y los intercambios sociales que generen más redes de cooperación y solidaridad. Así, la elevación de los índices de capital social puede y probablemente tendrá efectos positivos por su impacto en la democracia y en el desarrollo socio-económico.

Putman (1996), identifico en su trabajo que algunas regiones (italianas) son favorecidas por sistemas y parámetros dinámicos de participación cívica y que son capaces de favorecer la presencia de un gobierno eficaz y responsable. Otras regiones, entretanto, carecen de una política verticalmente estructurada, de una vida social caracterizada por la fragmentación, por el aislamiento y por una cultura dominada por la desconfianza.

Putman (1996), concluye en su estudio que cuanto mejor el desempeño del gobierno regional en una determinada región, mayor será la calidad de los gobiernos locales.

Siendo así, es posible concluir que el desarrollo del gobierno es determinado por las tradiciones cívicas y por el capital social (Dotto, 2003, p.235).

Para Staple apud Durston (2003, p.11), "el empowerment ha sido definido como el proceso por el cual la autoridad y la habilidad se ganan, se desarrollan, se toman o se facilita". Ya Spellberg (2001), afirma que las personas tienen autoridad o están capacitadas (están "empowered"), en la medida que se tiene un cierto control sobre las instituciones y procesos que afectan directamente su bien-estar.

Dotto (2003), afirma, al respecto de Putman, que el autor innova en el sentido de atribuir al capital social un significado fundamental en lo que se refiere a la capacidad del mismo de potenciar la producción del ser humano y, como consecuencia, ser capaz de promover el desarrollo como un todo.

Spellenberg (2001), rescata que el ser humano es un ser social que tiene relaciones con los y las demás y con el entorno que vive desde su surgimiento. Así, la autora interpreta al capital social como el resultado de estos razonamientos. Define, de esta forma al capital social como las "relaciones entre los (y las) agentes (personas, grupos y organizaciones), que crea la capacidad de actuar en beneficio mutuo y colectivo de común finalidad".

En síntesis, de acuerdo con la autora, el capital social es un recurso social que emana y se incorpora en las relaciones entre las personas. De acuerdo con Grootaert et al. (2003, p.05), la autora evidencia que esos recursos, relaciones, son sociales en la medida en que son accesibles solamente dentro y por medio de las propias relaciones sociales, al contrario del capital físico y humano, por ejemplo, que son, esencialmente, propiedad de las personas.

Para Coleman (1990), el capital social es una consecuencia de la participación de las personas en actividades que exigen sociabilidad. El autor analiza el concepto para demostrar como los vínculos sociales y las normas compartidas pueden fomentar la eficiencia económica y también contribuir para que las personas sean más educadas, encuentren trabajo y puedan acumular capital.

El capital social no es una entidad única, pues se desarrolla y es fortalecido en ámbitos, dimensiones y relaciones diversas. Por ello es considerado como multidimensional.

Woolcock (2000), apud Bandeira (2007, p.101), afirma que:

[...] actualmente gana fuerza el consenso en la definición del capital social en el cual el mismo es considerado como siendo constituido por las normas y redes que facilitan la acción colectiva. Además, destaca el autor, es necesario también distinguir las fuentes y las consecuencias del capital social. Las fuentes son principalmente, las redes sociales, formales o informales. Confianza, tolerancia y normas de reciprocidad, como así también otras actitudes y disposiciones del comportamiento, contribuyen para aumentar la propensión a la cooperación y deben ser consideradas como resultado de procesos de interacción que se manifiestan dentro de las redes que constituyen las fuentes del capital social.

De acuerdo a lo expuesto por Woolcock, cuanto a los factores a ser analizados para identificar la existencia (fuente), e intensidad (consecuencias) del capital social en una región, Bandeira (2007), evidencia como primordiales: "la participación en asociaciones voluntarias" y "las redes informales de sociabilidad", ambas como variables para identificar la existencia de fuentes de capital social; y la "participación política" y también la variable "confianza" como factores primordiales para averiguar la intensidad (consecuencias) del capital social de la región a ser estudiada.

Segundo el autor, el primer factor se refiere a que la participación en asociaciones voluntarias es uno de los indicadores más utilizados en el análisis del capital social, y la existencia de una densa red de organizaciones de la sociedad civil, en un determinado territorio, ha sido considerada por la literatura como uno de los principales indicadores. Las cadenas de relaciones que se establecen dentro de las organizaciones constituyen uno de los principales tipos de redes sociales existentes en las regiones, lo que hace que los procesos de interacción que se desarrollan en su interior son considerados como importantes fuentes de capital social. (Bandeira, 2007, p.101)

En esta situación, es importante resaltar uno de los levantamientos realizados por el autor en su investigación. Después de identificar el nivel de participación en reuniones de asociaciones voluntarias, en las macro regiones del estado de Río Grande do Sul, los resultados se mantuvieron muy próximos para cada micro región. (Bandeira, 2007, p.103). En este caso, se evidencia que la condición socio-económica y el nivel de escolaridad poco afectan a la formación de capital social.

Spellenberg (2001, p.10), esta de acuerdo con Bandeira al afirmar que a través de la participación en asociaciones comunitarias y voluntarias las personas generalmente tienen mayor acceso al capital social.

Con relación a las redes informales de sociabilidad, afirma Bandeira (2007, p.112), que son constituidas a través de relaciones que componen lo que podría ser llamado de **sociabilidad informal**, incluyendo actividades como visitas a parientes y amistades, reunir amistades en casa o participar de diversos tipos de actividades junto con otras personas, por ejemplo.

En lo que dice respecto a las consecuencias del capital social, tratando de la variable "participación política", Bandeira (2007), destaca que las acciones como filiación a partidos políticos, participación en manifestaciones, comicios o protestas, participación en reuniones sobre temas políticos, donaciones para partidos políticos, trabajo realizado para alguna candidatura, visita a algún partido político para resolver un problema de la comunidad, son alguna de las fuentes que aumentan la intensidad del capital social local.

Por último, el aspecto “confianza”, según Bandeira (2007, p.117), es considerado por la literatura como una de las principales consecuencias del capital social.

El más utilizado se refiere a la “confianza generalizada”, o sea, la confianza en otras personas, instituciones y organizaciones.

Flores y Rello (2001), hacen una síntesis de los conceptos de capital social, sus fuentes y consecuencias según estudios de importantes autores y autoras e instituciones que lo estudiaron.

Por otro lado, el concepto de gobernanza aquí utilizado parte de la idea general del establecimiento de prácticas democráticas locales por medio de la intervención y participación de diferentes categorías de agentes:

- Estado, en sus diferentes niveles;
- Empresas privadas locales;
- Ciudadanía y personas trabajadoras; y
- Organizaciones no gubernamentales.

Pero esta visión no puede ignorar el hecho que grandes empresas localizadas fuera del arranjo, de hecho, coordinan las relaciones técnicas y económicas a lo largo de la cadena productiva, condicionando significativamente los procesos decisorios locales.

La clasificación de Markussen, a pesar de destacar la experiencia de Estados Unidos, nos proporciona una base para la construcción de una tipología para países como Brasil, con relación a la **gobernanza**, pues nos permite llevar en consideración el problema antes señalado. Esta clasificación considera la existencia o no de una empresa o institución local que gobierna las relaciones técnicas y económicas a lo largo de la cadena productiva.

En función de esto, una categorización inicial y simple podría ser obtenida a partir de una característica: la ausencia de alguna forma local de **gobernanza** o la existencia de, por lo menos, una gran empresa que funcione como punto central o eje (hub) con base en el aglomerado de empresas locales.

En otras palabras, desde el punto de vista de la **gobernanza**, o de las empresas locales se organizan en forma de “redes”, o la **gobernanza** se da a través de formas “jerárquicas”.

En lo que se refiere a “redes”, se observa la existencia de aglomeraciones de micro y pequeñas empresas, sin grandes empresas localmente instaladas y que pueden desempeñar el papel de coordinación de las actividades económicas y tecnológicas. Tales aglomeraciones, donde se observa la ausencia de formas locales de **gobernanza**, son aquellas de micro y pequeñas empresas típicamente analizadas por la literatura. La **gobernanza** en este caso es típica de “redes”.

Dos casos pueden ser encontrados en esta situación, con apenas una única diferencia entre ellas. En el primer caso, las micro y pequeñas empresas surgen a partir de la existencia en la localidad de instituciones científico-tecnológicas de excelencia. En este caso, contamos con aglomeraciones de pequeñas empresas de base tecnológicas, donde la especialización ocurre en áreas científicas y tecnológicas, como biotecnología, tecnológicas de la información y comunicaciones, materiales avanzados, etc. Son los casos en que áreas de conocimiento específicas y predominantes determinarían la especialización de los aglomerados en detrimento de sectores particulares. Pueden ser encontrados diversos programas de estímulo por parte del sector público (como los programas de incubadoras, por ejemplo), que se destinan al surgimiento de tales empresas. A pesar de ser relevantes, tales programas, son insuficientes para permitir el crecimiento y la sustentabilidad de las empresas y la constitución de las interacciones antes descriptas.

En este caso la **gobernanza** local es realizada a través de una combinación de estímulos público-privados.

El segundo caso de aglomeraciones de micro y pequeñas empresas con **gobernanza** en forma de redes puede ser caracterizado a partir de los llamados distritos industriales italianos. Estos son estructurados en torno de sectores como zapatos, ropa, etc. Donde la especialización de las aglomeraciones es predominantemente sectorial.

Otro caso se refiere a la gobernanza de tipo jerárquico. A este respecto la literatura presenta dos situaciones. Inicialmente, el caso en que una o mayores empresas funcionan como “ancora” en la economía regional, con proveedores y proveedoras de servicios junto a ellas. Los casos clásicos son los de una empresa, frecuentemente integrada verticalmente, como Boeing, en Seattle (EUA) y Toyota, en Toyota City (Japón).

En este caso, las empresas-ancora establecen importantes relaciones técnicas y económicas con proveedores y proveedoras locales, creando un círculo virtuoso de cooperación, estimulando el desarrollo de capacitaciones y estableciendo una competitividad sistémica.

Otra dimensión, además de la **gobernanza**, se torna importante para la construcción de una caracterización que se enmarca en la realidad del Brasil. El mercado mayoritariamente atendido por cada arranjo es una dimensión importante en la medida en que se da privilegio en el concepto de arranjo productivo la proximidad entre los diferentes actores y actoras para la acumulación de capacitaciones y procesos colectivos de aprendizaje.

En un país como el Brasil, donde las diferencias de renta son muy altas, esta dimensión es especialmente importante, ya que tales diferencias en comportamientos de demanda se articulan con las especificidades locales. En muchos casos, ocurre que la producción de un arranjo solo satisface una demanda que es específica de determinada región. Esto es particularmente verdadero en las regiones más pobres, como el Norte y Noreste del país.

El destino de la producción, es por tanto, relevante para comprender la lógica de funcionamiento de las relaciones entre las empresas e instituciones, así como para proponer alternativas que tengan por objeto la transformación de aglomeraciones en efectivos arranjos y sistemas productivos locales. Algunos análisis de los trabajos empíricos realizados en el ámbito de la “red” (Cassiolato y Lastres, 2000, Villaschi y Campos 2001), surgen importantes dimensiones de los procesos de aprendizaje, de capacitación para la innovación y de la estructuración para la cooperación, que son diferentes de acuerdo con tres tipos de destino de la producción local. La diferenciación se realiza cuando el destino de la producción es:

- mercado local/regional (empresas participantes del aglomerado que proveen insumos para grandes empresas localmente establecidas, o venden productos finales en estos mercados);
- mercado regional/nacional (se encuentran en un espacio económico más ampliado);
- mercado nacional/internacional (la competencia se realiza en espacios más ampliados).

Finalmente, una tercera dimensión es necesaria, por que las dos antes presentadas no presentan especificidad relacionada a la premisa básica del análisis que estamos desarrollando: la importancia de la innovación en la competitividad y la dimensión local de la innovación.

A este respecto, el grado de territorialidad de las actividades productivas y de innovación es fundamental.

La pregunta clave de esta tercera dimensión de análisis es hasta que punto están incorporadas localmente las capacitaciones necesarias al establecimiento de las actividades que tienen la innovación como componente fundamental.

A partir de la definición de arranjos y sistemas productivos locales, se introduce una visión de las diferentes formas de gobernanza de los arranjos y de los sistemas englobando los parámetros de territorialización y de los flujos de la producción.

Desde el punto de vista de la construcción de una caracterización con vistas al caso del Brasil, los arranjos productivos gobernados por jerarquías, a diferencia de aquellos donde la gobernanza aparece en redes, poseen una coordinación local donde son desarrolladas las actividades productivas, lo que implica fuertes impactos en la organización de la producción y en el grado de territorialización de las actividades productivas. En este caso, el arranjo productivo metal-mecánico del Estado de Espírito Santo, cuya producción es mayoritariamente para el mercado local y la coordinación es realizada por pocas grandes empresas del área de siderurgia, posee un grado de territorialización de las actividades productivas.

El arranjo productivo automovilístico de Minas Gerais, gobernado por una empresa multinacional (FIAT), con producción destinada al mercado nacional, posee un alto grado de territorialización de las actividades, así como el arranjo del acero en el Estado de Espírito Santo. El primer arranjo se desarrolló antes de la apertura comercial de los años 90 y consolidó una estructura productiva e innovadora estableciendo así un alto grado de territorialización de las actividades. La apertura comercial y algunas medidas adoptadas a partir de ese momento están reduciendo el grado de territorialización del arranjo.

Otros arranjos gobernados por jerarquía, pero con la producción para el mercado internacional son el de aeronáutica de San José dos Campos, en el Estado de San Pablo, el de tabaco en el estado de Río Grande do Sul y el de cacao en el Estado de Bahía, siendo que el primero tiene un alto grado de territorialización y los otros con medio grado de territorialización. El primero tiene la coordinación de las actividades productivas concentradas en la EMBRAER, empresa de capital local y los otros por un conjunto de empresas multinacionales.

Las diferencias fundamentales de estos casos se refieren más a la propiedad del capital de las empresas anclas que coordinan las actividades de las miró y pequeñas empresas. Así, a partir de la apertura comercial, los casos en que la coordinación es hecha por las empresas filiales de multinacionales, son aquellos donde el grado de territorialización disminuye y los procesos de capacitación y aprendizaje fueron reducidos. Inversamente, en aquellos casos en que la coordinación local es dada en forma mayoritaria a empresas de control local, se observó un aumento del grado de territorialización.

En los casos de gobernanza en redes, la situación no es tan clara, pero en general la mayor territorialización está asociada con la producción diseccionada al mercado nacional. En esta categoría se encuentran por ejemplo, los arranjos de biotecnología en el Estado de Minas Gerais, software en el Estado de Río de Janeiro y el Estado de Santa Catarina, soya en el Estado de Paraná, vino en el Estado de Río Grande do Sul, muebles en el Estado de San Pablo y materiales avanzados en la ciudad de San Carlos, interior de San Pablo.

En estos casos la alta intensidad de las actividades locales o la profundización de la industrialización local son factores explicativos. El caso de la cerámica en

el Estado de Santa Catarina y de las frutas tropicales en el Noreste, se encuentra en la misma situación a pesar de tener una mayor exposición al mercado internacional. En este caso, el hecho de que las principales empresas del arranjo son de control local resalta como factor de explicación.

El arranjo de mármol y granito en el Estado de Espírito Santo es coordinado en redes, tiene la producción dirigida el mercado internacional y media territorialización, siendo limitadas las capacitaciones y procesos de aprendizaje local. El arranjo de piedras ornamentales en Río de Janeiro presenta bajo grado de territorialización, con su producción apenas destinada al mercado local.

Otros casos de arranjos coordinados por redes más con un grado medio de territorialización son los de Cuero y Zapatos en el Estado de Paraíba, textil y vestuario en el Estado de Santa Catarina, muebles en los Estados de Minas Gerais, Espírito Santo y Río Grande do Sur. Entre tanto, el primero de estos tiene su producción destinada para el mercado local y los otros tiene su principal destino para su producción el mercado nacional. El arranjo de cueros y zapatos de Río Grande do Sur destina su producción al mercado internacional. Finalmente el arranjo textil y de vestuario de Río de Janeiro, coordinado en red y cuya producción se destina al mercado nacional, tiene un grado medio de territorialización.

Se puede concluir de este análisis que los arranjos gobernados por grandes firmas cuya producción es destinada al mercado nacional tienen una mayor proyección a mayores grados de territorialización.

Entretanto, el alto / medio grado de territorialización de los arranjos coordinados en red es consecuencia de los diferentes tipos de especificidad. En los casos de arranjos de vino en RS, mármol y granito en ES y frutas tropicales en el NE, parte de la territorialización se debe a la localización de los recursos naturales. Pero en estos casos, la territorialización ha sido creciente como consecuencia de las especificaciones relacionadas al trabajo y a la tecnología.

Vale destacar que los arranjos de productos de alta tecnología (arranjo aeronáutico de SP, telecomunicaciones de Campiñas y Paraná, software de Santa Catarina y Río de Janeiro y materiales avanzados de San Carlos), el gobierno ha tenido un papel fundamental en el proceso de capacitación productiva e innovadora en los

diferentes locales a partir de la implementación de las políticas industriales y tecnológicas, contribuyendo fuertemente para la territorialización de las actividades económicas y de capacitación innovativa específicamente.

Vale la pena llamar la atención en los casos en que hubo reducción del grado de territorialización como consecuencia del proceso de apertura comercial y otras reformas estructurales de la década del 90. El caso del arranjo de las telecomunicaciones en Campiñas, en el interior de San Pablo, tal vez sea el mejor ejemplo de esto, en la medida en que la reducción del grado de territorialización de las actividades es perceptible. Durante su consolidación, sucedió un nítido proceso de internalización de actividades con miras a la capacitación industrial e innovadora, que resultó en un alto grado de territorialización de las actividades. Entre tanto, actualmente la territorialización de las actividades en aquella localidad es como consecuencia básicamente de la calificación de la mano de obra y ya no es mas como resultado de la dinámica local.

De acuerdo con Humphrey e Schmitz (2000), existen formas de gobernanza local que pueden ser públicas, privadas o mixtas. La gobernanza al fomentar la competitividad de las empresas del arranjo pueden ofrecer el surgimiento de economías externas tanto de naturaleza incidental cuanto [...] economías externas generadas por acciones deliberadas de los agentes locales en el fomento a las actividades productivas y en el estímulo a la rápida difusión del conocimiento.” (Suzigan, Garcia e Furtado, p.9)

El papel de la gobernanza del APL en el proceso de cooperación e interacción del arranjo ha sido fundamental, principalmente lo que dice respecto a las economías externas obtenidas a través de acciones deliberadas por agentes locales. Diversas iniciativas fueron realizadas a partir de la articulación de la gobernanza. Entre ellas, podemos citar una línea de financiamiento exclusiva junto a la Caja Económica Federal que es especial para el sector de confecciones y otra del Banco Nacional de Desarrollo para todos los APLs del Brasil; la implantación en el municipio de Apucarana de un Centro de Moda y la institucionalización en el ámbito del Consejo de Desarrollo e Integración del Sur (CODESUL) de la red de ALPs de los estados del Sur de Brasil y Mato Grosso do Sur que tiene como meta la promoción del desarrollo equilibrado y sustentado del sector productivo.

3. Conclusiones

La búsqueda por el desarrollo es una constante entre las regiones y los países del mundo.

Es un concepto en constante evolución que en las últimas décadas dejó de ser visto apenas como la evolución de la renta per capita y pasó a ser desarrollo con inclusión e igualdad social, con preservación ambiental, respeto a la cultura y a las instituciones locales.

El desarrollo es siempre local, regional, para entonces avanzar a niveles nacionales.

Para tal, una determinada región es condicionada por una serie de variables que precisan encontrarse, entre ellas, la calidad de la tecnocracia local, la calidad de la clase emprendedora, la clase política y la sociedad civil.

También quedó evidenciado en este artículo, la importancia que se proporciona en Brasil a las estrategias y políticas. Entre las estrategias señaladas para la búsqueda del desarrollo local, esta la formación de los APLs.

Lo que diferencia un APL, embrionario o consolidado de una simple aglomeración de empresas es la capacidad de organización colectiva, el asociativismo y la difusión de conocimientos. Se nota entonces que el capital social se trata de un condicionante vital para la existencia y suceso de un APL.

Un APL se apropia del stock de capital social existente en la sociedad local.

Pero siendo este de tanta importancia para el APL es concebible que pensemos que la estructura podría también ser un generador de flujo de capital social, con el objetivo de elevar su stock. Como consecuencia, toda la comunidad que participe alrededor del APL puede y debe ser beneficiada por tal elevación.

A pesar de ser un debate enriquecedor el que acompaña la trayectoria del capital social como instrumento efectivo en la búsqueda del desarrollo en las regiones, contribuido para el avance de la reflexión y al mismo tiempo, esclareciendo las áreas de concordancia y discordancia, mucho queda todavía por hacer.

Es evidente que la existencia y la expansión del nivel del capital social en una determinada región/comunidad, no proporciona garantías por sí solo la expansión sustentada del desarrollo del local, pero, sin un buen nivel de esta variable, la posibilidad de no prosperar económicamente será mayor.

Se sabe que el principal objetivo de un APL es la competitividad y la sobre vivencia de las empresas participantes del mercado. Entre tanto, también se sabe que el aglomerado, para alcanzar este objetivo, necesita de relaciones sociales fortalecidas al punto de proporcionar al APL la capacidad de organización colectiva, asociativismo y difusión de conocimientos entre los y las particulares. De esta forma, este artículo se propone analizar, si el APL, como estrategia productiva, puede también ser considerado como un generador del fortalecimiento del capital social.

La expansión del flujo del capital social y consecuentemente la elevación del nivel local de este tipo de capital, es de extrema importancia para el fortalecimiento interno del APL, del asociativismo y de la organización. Acciones que estimulen el capital social fortalecerán la comunidad y quedarán como una herencia para la región, a través del empoderamiento proporcionado a la ciudadanía.

La difusión del conocimiento, la solidaridad y el sentimiento de pertenencia están presentes entre los actores y actoras del APL, pero, algunas actitudes oportunistas todavía son observadas, para evitar esto, acciones que tengan como objetivo eliminar tales actos precisan ser llevadas a la práctica, democráticamente, por que al final, acciones como éstas pueden reducir el stock de capital social, la base para el desarrollo económico y social de los territorios.

Bibliografía

- AMARAL FILHO, Jair. **É negócio ser pequeno, mas em grupo: desenvolvimento em debate: painéis do desenvolvimento brasileiro**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.
- BANDEIRA, Pedro Silveira. Diferenças regionais quanto ao capital social e crescimento econômico no Rio Grande do Sul. **Redes**, Santa Cruz do Sul, v.12, n.1, p.93-124, jan/abr. 2007.
- BARON, Stephen; FIELD, John; SCHULLER, Tom. **Social capital: critical perspectives**. Oxford, UK: Oxford University Press, 2000.
- BARQUERO, Antônio Vasquez. **Desenvolvimento endógeno em tempos de globalização**. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística, 2001.
- BRITO, Jorge; ALBAGLI, Sarita. **Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais: rede de pesquisa em sistemas produtivos e inovativos locais**. Rio de Janeiro: REDESIST, 2003.
- BECKER, Dinizar. Economia política do (des)envolvimento regional contemporâneo. In: BECKER, Dinizar (*In Memoriam*), WITTMANN, Milton Luiz (Orgs.). **Desenvolvimento regional: abordagens interdisciplinares**. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2003. p.37-66.
- CAPORALI, Renato; VOLKER, Paulo (Orgs.). **Metodologia de desenvolvimento de arranjos produtivos locais: projeto Promos**. Brasília: SEBRAE, 2004.
- CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena M. M.; SZAPIRO, Marina. Arranjos e sistemas produtivos locais e proposições de políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico. **Nota Técnica 27 - Projeto de pesquisa arranjos e sistemas produtivos locais e as novas políticas**. Rio de Janeiro, 2000.
- COLEMAN, James S. **Foundations of social theory**. Cambridge: Harvard University Press, 1990.
- DOTTO, Dalva M. R. et al. Estudos regionais comparados: reflexões sobre o capital social. In: BECKER, Dinizar (*In Memoriam*), WITTMANN, Milton Luiz (Orgs.). **Desenvolvimento regional: abordagens interdisciplinares**. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2003. p.229-244.
- DURSTON, John; DUHART, Daniel. **Formación y pérdida de capital social comunitario mapuche: cultura, clientelismo y empoderamiento em dos comunidades, 1999-2002**. Santiago do Chile: Cepal, 2003.
- FRANCO, Augusto de. **Capital social**. Brasília: Instituto de Política Millennium, 2001.
- _____. **Pobreza e desenvolvimento local**. Brasília: AED, 2002.
- FUKUYAMA, Francis. **Confiança: as virtudes sociais e a criação da prosperidade**. Rio de Janeiro: Rocco, 1996.
- GREEN, Geoff. et al. **Social capital, health and economy in south yorkshire coalfield communities**. Sheffield: Hallam University, 2000.
- GROOTAERT, Christiaan et al. **Integrated questionnaire for the measurement of social capital SC-IQ**. Banco mundial, 2003. Disponível em: <http://poverty2.forumone.com/files/14753_qi-mcs.pdf>. Acesso em: 06 dez. 2008.
- HADDAD, Paulo R. **Cultura local e associativismo**. BNDES, 2004. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/seminario/apl_texto2.pdf>. Acesso em: 10 nov. 2008.
- MACIEL, Maria Lúcia. Confiança, capital social e desenvolvimento. **Econômica**, Rio de Janeiro, v.3, n.2, p.283-288, 2001.
- NAZZARI, Rosana Kátia et al. Desenvolvimento sustentável e capital social: confiança, cooperação e participação política no Paraná. In: SEMINÁRIO DO CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS, 3., 2004, Cascavel. **Anais eletrônicos...** Cascavel, 2004. Disponível em: <<http://www.unioeste.br/campi/cascavel/ccsa/IIIseminario/artigos/Artigo%2012.pdf>>.
- PUTNAM, Robert D. **Bowling alone: the collapse and revival of american community**. New York: Simon & Schuster, 2000.
- SPELLENBERG, Anne. Framework for the measurement of social capital in New Zealand. **Research and Analytical**, Wellington, Nova Zelândia, n.14, 2001. Disponível em: <<http://www.stats.govt.nz/NR/rdonlyres/33DA01C5-7955-4A7B-BE1D-13E1F2503066/0/R14.pdf>>.
- WOOLCOCK, M. The place of social capital in understanding social and economic outcomes. In: INTERNATIONAL SYMPOSIUM ON THE CONTRIBUTION OF HUMAN AND SOCIAL CAPITAL TO SUSTAINED ECONOMIC GROWTH AND WELL-BEING, 2000.