

“Um arranjo produtivo em xeque”: campo, habitus e capital simbólico em um Arranjo Produtivo Local moveleiro em Minas Gerais

Osmar Vieira de Souza Filho

Universidade Federal de Minas Gerais – Belo Horizonte/MG, Brasil

Rogério Zanon da Silveira

Universidade Federal de Minas Gerais – Belo Horizonte/MG, Brasil

Alexandre de Pádua Carrieri

Universidade Federal de Minas Gerais – Belo Horizonte/MG, Brasil

Juliana Cristina Teixeira

Universidade Federal de Minas Gerais – Belo Horizonte/MG, Brasil

Recebido em 22/dezembro/2011

Aprovado em 06/fevereiro/2013

Sistema de Avaliação: *Double Blind Review*

Editor Científico: Nicolau Reinhard

DOI: 10.5700/rausp1113

RESUMO

O Arranjo Produtivo Local de Ubá e região (APL de Ubá) gera cerca de nove mil empregos e abriga a sede da maior empresa de móveis de aço da América Latina, além de três outras grandes empresas. Entretanto, é marcado por relações de disputa que preocupam os próprios empresários locais. O problema investigado é até que ponto essas disputas, especialmente entre fabricantes e fornecedores, colocam em risco esse APL moveleiro. O objetivo neste artigo é apresentar um entendimento de como se dão as relações de poder entre os empreendedores locais fabricantes de móveis e os fornecedores dessas empresas, discutindo suas implicações para o APL. Os resultados apontam para a existência de problemas nas relações entre fabricantes e fornecedores decorrentes, principalmente, da acumulação desigual de capital simbólico, do predomínio de interesses diferentes em jogo (*illusio*), bem como dos princípios diferentes e em oposição que orientam as práticas dos agentes (*habitus*). Os resultados apontam os riscos que essa natureza de relações acarreta para o APL de Ubá.

Palavras-chave: indústria moveleira, arranjo produtivo local, poder simbólico.

1. INTRODUÇÃO

No Arranjo Produtivo Local (APL) de Ubá são gerados, atualmente, cerca de nove mil empregos em cerca de 600 empresas, entre fabricantes de móveis e fornecedores de produtos e serviços especializados no setor moveleiro (Botelho & Bustamante, 2004). Apesar de sediar a maior empresa de móveis de aço da América Latina, além de três outros grandes fabricantes de móveis de madeira, o APL é constituído predominantemente de micro e pequenas empresas, geralmente voltadas à produção de móveis residenciais de madeira (maciça e painéis) destinados ao mercado interno. As empresas apresentam diversificação em sua linha de produtos, o que proporciona benefícios como aproveitamento

Osmar Vieira de Souza Filho é Doutorando em Administração no Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração e Pesquisador do Núcleo Interdisciplinar de Pesquisa e Extensão em Logística (Nipe-LOG) da Universidade Federal de Minas Gerais (CEP 31270-901 – Belo Horizonte/MG, Brasil).

E-mail: osmar.br@gmail.com

Endereço:

Universidade Federal de Minas Gerais

Avenida Antônio Carlos, 6.627

31270-901 – Belo Horizonte – MG

Rogério Zanon da Silveira é Doutorando em Administração no Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração da Universidade Federal de Minas Gerais (CEP 31270-901 – Belo Horizonte/MG, Brasil), Auditor Fiscal da Receita Estadual do Estado do Espírito Santo e Professor Convidado da Faculdade Pio XII – Espírito Santo
E-mail: rsilveira@sefaz.es.gov.br

Alexandre de Pádua Carrieri é Doutor em Administração pela Universidade Federal de Minas Gerais, é Professor Associado no Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração da Universidade Federal de Minas Gerais (CEP 31270-901 – Belo Horizonte/MG, Brasil), Coordenador do Núcleo de Estudos Organizacionais e Sociedade (NEOS) e Pesquisador 1D CNPq.
E-mail: alexandre@face.ufmg.br

Juliana Cristina Teixeira é Doutoranda em Administração no Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração da Universidade Federal de Minas Gerais (CEP 31270-901 – Belo Horizonte/MG, Brasil) e Professora Assistente do Departamento de Ciências Administrativas e Contábeis da Universidade Federal de São João del-Rei.
E-mail: julianacteixeira@yahoo.com.br

da matéria-prima, ampliação do campo de trabalho para profissionais em *design* e maior capacidade para atender diferentes demandas de mercado.

Essa peculiaridade em seu surgimento, no entanto, parece ter proporcionado também o aparecimento de disputas que transcendem os conceitos de competição e de competitividade econômica. Trata-se, principalmente, de relações entre fabricantes e fornecedores locais do ramo de móveis, que chegam a preocupar os próprios empresários que delas fazem parte. Existem queixas, de ambos os lados, que ilustram essa disputa. Uma delas, por exemplo, é a reclamação dos fabricantes em relação à qualidade dos materiais produzidos pelos fornecedores locais e à falta de pontualidade na entrega. Os fornecedores, por sua vez, queixam-se do tratamento que lhes é dado pelos fabricantes, que privilegiam fornecedores de mercados maiores, sem entenderem o porquê de tal situação.

É nesse contexto que se insere o problema deste artigo, que pode ser assim apresentado: até que ponto essas disputas, notadamente entre fabricantes e fornecedores, colocam em risco o APL de Ubá? O objetivo neste trabalho é apresentar um entendimento de como se dão as relações de poder entre fabricantes e fornecedores da indústria de móveis no APL de Ubá e discutir suas implicações e riscos para o desenvolvimento desse arranjo. Em vista de características peculiares existentes no **campo** estudado, optou-se por adotar como referencial teórico a teoria de campo de Bourdieu (1996; 2004b; 2004c). No trabalho de fomento de arranjos cooperativos ocorrem relações de poder difíceis de serem identificadas e estudadas e, nesse contexto, as ideias do poder simbólico e da teoria de campo (Bourdieu, 2004c) apresentam-se como referenciais úteis para o estudo do funcionamento de arranjos produtivos locais. É oportuno esclarecer que, apesar de a pesquisa abranger um APL, as investigações priorizaram as relações entre fabricantes de móveis e fornecedores locais, ou seja, apenas a dimensão vertical do arranjo produtivo, conforme define Maskell (*apud* Zen, 2010). O poder simbólico é entendido como uma forma modificada, irreconhecível e legitimada de outras formas de poder, dissimulado nas relações sociais na forma de relações de força, como foi possível observar no campo pesquisado, onde acontecem transmutações de diferentes espécies de capital em capital simbólico, como teorizado por Bourdieu (2004c).

Bourdieu, Chamboredon e Passeron (2010) defendem que o objeto de estudo não deve ser definido previamente à pesquisa, mas sim construído ao longo de seu desenvolvimento. Dessa forma, a construção do subcampo representado pela dimensão vertical do APL de Ubá foi sendo definida ao longo da pesquisa, por meio dos contatos subsequentes realizados com os dois principais grupos de atores dessa dimensão: fabricantes e fornecedores. Em outras palavras, essa construção deu-se de forma interligada, já que, por exemplo, a definição dos fornecedores locais do campo foi feita com base nas informações obtidas dos fabricantes, que foram os primeiros entrevistados. Ainda, a própria teoria de Bourdieu (2004c)

auxilia a construir o objeto, uma vez que define as propriedades dos campos que lhes conferem autonomia relativa. Para Bourdieu (2004c), um objeto de investigação não deve ser definido senão em função de uma problemática teórica, por mais parcial que esse objeto possa ser.

Ressalta-se que este estudo decorre de parte das investigações realizadas no âmbito do projeto Iniciativa de Reforço da Competitividade do APL de Ubá, ocorrido em 2009, com o objetivo de incrementar a competitividade das empresas que compõem o arranjo, integrando as perspectivas individuais a partir de uma visão consensual de futuro e iniciando ações coordenadas para a melhoria do entorno. Esse projeto foi implantado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais (SEBRAE-MG), em parceria com o Instituto Euvaldo Lodi/Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (IEL/FIEMG) e com o Sindicato Intermunicipal das Indústrias de Marcenaria de Ubá (INTERSIND).

Quatro grupos de trabalho foram criados, abordando-se os seguintes temas: produção, logística, *design* e ponto de venda. O grupo vinculado ao tema produção, cujas reuniões ocorreram ao longo do segundo semestre de 2009, considerou necessário apoiar a transformação de parte das micro e pequenas empresas locais em fornecedores especializados de monoprodutos, componentes e processos para a indústria de móveis. Tal transformação foi considerada condição essencial para a evolução do APL de Ubá no cenário competitivo, especialmente em virtude da concentração do varejo, da iminente entrada de novos **jogadores** no setor e da crescente presença de fornecedores estrangeiros no segmento de móveis nacional. No entanto, a viabilidade de tal transformação está condicionada à capacidade de estabelecimento de mecanismos de cooperação entre os seus empreendedores. Para Botelho e Bustamante (2004), a ausência de tais mecanismos de cooperação afeta negativamente a eficiência coletiva de aglomerados de empresas, dentre eles os arranjos produtivos locais.

Para o referido grupo de trabalho, era de especial interesse o desenvolvimento das relações entre os maiores fabricantes de móveis e os fornecedores locais do APL de Ubá. Trata-se, portanto, da cooperação na dimensão vertical, caracterizada como sendo estabelecida entre empresas que executam atividades diferentes, porém complementares (Zen, 2010). As relações entre os atuais fornecedores locais e os fabricantes de móveis do APL de Ubá possuem tais características, uma vez que, nesse arranjo praticamente não existe a figura do fornecedor-concorrente. É nesse processo que se insere a interação dos pesquisadores com o APL de Ubá. A intenção neste trabalho de campo foi levantar informações necessárias para que fosse possível compreender o estado dos relacionamentos entre os maiores fabricantes de móveis e seus fornecedores no arranjo pesquisado.

A interação dos pesquisadores com o APL de Ubá deu-se por meio de um trabalho de campo nos quatro primeiros meses do ano de 2010, período no qual foi possível amadurecer a

potencialidade das ideias de Bourdieu (1996; 2004a; 2004b; 2004c) para compreensão do problema pesquisado e para atendimento do objetivo do estudo. Os dados foram obtidos por meio de entrevistas e de observação simples (Gil, 2009) e interpretados por meio da técnica de Análise de Conteúdo (Bardin, 1977; Triviños, 1987).

Este artigo está dividido em cinco seções, contando com esta introdução. Na seção a seguir apresenta-se a teoria de campo de Bourdieu (1996; 2004b; 2004c). Na terceira seção, são apresentados os caminhos percorridos na pesquisa e a metodologia adotada. Na quarta seção trata-se da acepção de APL e apresentam-se os dados, as interpretações e os resultados obtidos. A quinta seção é destinada às considerações finais.

2. REFERENCIAL TEÓRICO: O PODER SIMBÓLICO E A TEORIA DE CAMPO DE PIERRE BOURDIEU

Ainda que o campo de estudo deste artigo esteja inserido em um APL, a pesquisa enfatiza aspectos simbólicos que o envolvem. A intenção não é estudar o APL a partir de teorias sobre arranjos produtivos, tampouco pesquisar sua conformação ou seu desempenho perante outros arranjos econômicos. O que o estudo enfatiza são simbolismos nas relações interpessoais dos participantes do campo de pesquisa. Mais especificamente, a ênfase está nas relações entre fabricantes de móveis e fornecedores desses fabricantes, partícipes da formação do APL de Ubá.

Para Bourdieu (1996; 2004b; 2004c), a sociedade é composta por diversos campos sociais que possuem relativa autonomia. Trata-se de um espaço com regras de funcionamento e com relações de força próprias. Os campos são como microcosmos sociais que possuem objetos e interesses específicos, denominados capitais, que são tanto instrumentos quanto objetos de disputa. Bourdieu (2004c) compreende que o sistema de poder é gerado a partir de campos sociais autônomos, em cujo interior travam-se lutas por poder e lutas desses campos entre si por poder. Um campo social é mais fortemente estabelecido quanto maior for o seu grau de autonomia e quanto maior for a quantidade de capital simbólico (econômico, social e cultural) acumulado por seus membros. Mesmo dentro de campos autônomos, como educação, religião e cultura, por exemplo, integrantes de um sistema de poder (ideológico) coexistem com outros campos, cujos integrantes (pessoas e grupos em afinidade) estão em constante embate.

O conceito de capital simbólico, que é interdependente do conceito de campo (Emirbayer & Johnson, 2008), foi derivado por Bourdieu (1996; 2004b; 2004c) da noção econômica de capital, que se baseia em aspectos como acumulação, investimentos e extração de lucro (Thiry-Cherques, 2006; Rosa, 2007). No entanto, em Bourdieu (2004c), o conceito de capital adquire outras interfaces (Teixeira, 2011), que o levam às concepções de capital cultural e social que vão além do capital econômico. Este compreende os recursos econômicos e os fatores de produção, como renda, patrimônio, bens e trabalho. O capital

cultural diz respeito ao conhecimento, às habilidades e às informações detidas, podendo, ainda, assumir três formas. Pode estar em estado incorporado no indivíduo, como uma disposição durável, tais como talentos, forma de falar em público e domínio de idiomas; pode estar em estado objetivado, quando se possui bens culturais, como obras de arte, por exemplo, e pode estar institucionalizado, que é o capital sancionado por instituições, como os diplomas e títulos acadêmicos (Bourdieu, 1996; Teixeira, 2011).

O capital social, por sua vez, é formado pela rede de relações de conhecimento mútuo, como as redes de contatos e os acessos sociais que se possui, como colegas e amigos pessoais (Bourdieu, 1996). O capital simbólico, síntese dos outros capitais, é aquele capital valorizado em determinado campo. É o conhecimento e o reconhecimento dos capitais interiores segundo a importância de cada um no campo. Como expõem Carvalho e Vieira (2007, p. 28), “refere-se à acumulação de prestígio, honra, consagração”. O poder simbólico está associado tanto à conjugação dos três capitais quanto à preponderância de um deles em determinado indivíduo. Se determinado campo reconhece determinado capital simbólico, quanto mais posse desse capital a pessoa reunir, mais reconhecimento ela terá naquele campo.

Nos estudos que realizou sobre o sistema educacional francês, por exemplo, Bourdieu (1996) baseou-se na ideia de capital cultural para formular a hipótese de que a desigualdade de desempenho escolar não está associada a aptidões naturais ou esforço pessoal, mas sim “à distribuição de capital cultural entre as classes e frações de classe” (Nogueira & Catani, 1998, p. 73). Nesse sentido, os capitais tornam-se tipos específicos de poder que são desigualmente acumulados pelos indivíduos nos campos (Bourdieu, 1996; 2004c). E, nesses campos, os agentes e as instituições enfrentam-se de acordo com a posição que ocupam (Bourdieu, 1996; 2004b), posição essa diretamente relacionada à acumulação de capitais simbólicos. Além desses, aos campos se atribuem propriedades universais, que seriam o *habitus*, a *doxa*, o *nomos*, a *hexis* e a *illusio*. Garcia (2011, p. 13) explica que esses conceitos funcionam como instrumentos metodológicos para a compreensão do espaço social: “campo, capital e *habitus* formam a tríade que funciona como ‘feixe’ por meio do qual podem ser captadas as características e os condicionantes que definem as práticas dos agentes”. *Doxa*, *nomos*, *hexis* e *illusio* complementam a tríade.

O conceito de *habitus* é central para o entendimento da teoria de campo, pois permite compreender a forma com que Bourdieu (2001) articula a intermediação que ele se propõe a fazer entre estruturalismo e subjetivismo. O *habitus* refere-se a **estruturas estruturadas** que operam como **estruturas estruturantes**, organizando as práticas e as representações dos indivíduos. São os princípios que geram as distintas práticas (Bourdieu, 1996) e compreendem o que as pessoas vão incorporando durante sua trajetória de vida, como a forma de andar, vestir, falar e gesticular. São estruturas estruturadas

porque foram construídas socialmente e estruturantes porque, internalizadas, operam orientando as ações dos indivíduos. A *doxa* está associada à visão dos que dominam o campo, algo que representa o senso comum. Já o *nomos*

congrega as leis gerais, invariantes, de funcionamento do campo. [...] Todo campo, como produto histórico, tem um *nomos* distinto. Por exemplo, o campo artístico, instituído no século XIX, tinha como *nomos*: *a arte pela arte*. Tanto a *doxa* como o *nomos* são aceitos, legitimados no meio e pelo meio social conformado pelo campo (Thiry-Cherques, 2006, p. 37).

A *hexis* está relacionada ao corpo físico e significa posturas físicas e corpóreas dos que participam de um campo ou espaço social específico. É um conceito que representa a internalização das práticas sociais, e sua exteriorização dá-se por meio dos modos de andar, falar, gesticular e olhar (Bourdieu, 2005). Cabe esclarecer por que se faz menção a falar e gesticular como práticas integrantes tanto da *hexis* quanto do *habitus*. A noção de *habitus* e a de *hexis* podem se confundir, porque a *hexis* é uma das dimensões do *habitus*. Além disso, em Bourdieu (2004c) o *habitus* é, ele próprio, uma conversão da noção aristotélica de *hexis*, sendo também uma tradução latina da *hexis* de Aristóteles (Casanova, 1995). Tanto *habitus* quanto *hexis* representam disposições incorporadas, quase posturais, dos agentes em ação (Bourdieu, 2004c). No entanto, o *habitus* pode ser considerado tanto uma conjunção como uma superação da noção de *hexis* (Casanova, 1995), pois trata-se de uma noção mais abrangente, que engloba a própria noção de *hexis*. Além da *hexis*, outras dimensões do *habitus* são o *ethos*, o *eidos* e a *aesthesis*. O *ethos* indica a dimensão da conduta moral; o *eidos*, a dimensão lógica; e a *aesthesis*, a dimensão de gosto e estilo. A *hexis*, por sua vez, indica a dimensão corporal, na qual se inclui o gestual e a linguagem do indivíduo (Araújo & Melo, 2007). Assim, é possível dizer que a noção de *hexis* indica o corpo socializado (Bourdieu, 2004c), uma espécie de dimensão que possibilita internalizar consequências de práticas sociais e de sua exteriorização, por meio do jeito de falar, de andar, de gesticular e de olhar das pessoas (Luciano Júnior, Salerno, & Rosa, 2008). Portanto, é o *habitus* feito corpo (Bourdieu, 1983).

É possível relacionar a acepção de *illusio* às motivações dos participantes em um espaço social específico, com o objetivo de acumularem mais capitais simbólicos e, assim, obterem mais poder dentro do campo (Garcia, 2011). A teoria de campo de Bourdieu (2004c), com todos esses conceitos relacionados, enfatiza o caráter simbólico do poder, que reúne tanto um caráter de invisibilidade quanto uma convivência por parte daqueles que são dominados (Teixeira, 2011). No entanto, se esse poder é invisível e ignorado, como pode ser reconhecido e como só pode ser exercido com a cumplicidade daqueles que estão sujeitos a ele? É que a convivência por parte dos dominados é

uma convivência implícita, ou seja, trata-se de uma forma de poder cujos dominados não querem sequer se reconhecer na condição de dominados. Contudo, ao mesmo tempo reconhecem tal poder como legítimo, o que não necessariamente ocorre de forma consciente, pois há um jogo simbólico envolvido. O poder precisa ser reconhecido pelos dominados, mas isso se dá de forma implícita, com base no reconhecimento do valor simbólico dos capitais detidos por aqueles que o exercem.

Pierre Bourdieu, como bom jogador de futebol que foi, teve inspiração em partidas de futebol para desenvolver algumas de suas ideias, mas outros exemplos lúdicos permitem fazer analogia a elas, ajudando em sua compreensão. A popularmente conhecida música *Geni e o Zepelim*, de Chico Buarque de Holanda, pode ser um exemplo elucidativo de como o poder relacional, na acepção de Bourdieu (2004c), pode transitar no tempo e no espaço.

[...] Mas, de fato, logo ela, tão coitada e tão singela, cativara o forasteiro. O guerreiro tão vistoso, tão temido e poderoso, era dela, prisioneiro. Acontece que a donzela, e isso era segredo dela, também tinha seus caprichos. E, ao deitar com homem tão nobre, tão cheirando a brilho e a cobre, preferia amar com os bichos. Ao ouvir tal heresia, a cidade em romaria, foi beijar a sua mão: o prefeito de joelhos, o bispo de olhos vermelhos e o banqueiro com um milhão. Vai com ele, vai, Geni! Vai com ele, vai, Geni! Você pode nos salvar! Você vai nos redimir! Você dá pra qualquer um! **Bendita Geni!** [...] Mas logo raiou o dia, e a cidade em cantoria, não deixou ela dormir: joga pedra na Geni! Joga bosta na Geni! Ela é feita pra apanhar! Ela é boa de cuspir! Ela dá pra qualquer um! **Maldita Geni!**

Tal analogia, ainda que de forma lúdica, permite relacionar a história contida na música com a noção de autonomia dos campos sociais, que possuem, cada um deles, interesses específicos, assim como capitais simbólicos que se constituem em sínteses diferenciadas dos outros capitais, de acordo com o campo. Um mesmo indivíduo pode ter acumulação significativa de capital simbólico em um campo, ou em determinado lugar do campo, e uma pequena acumulação de capitais em outro, capital simbólico que pode variar de um espaço para outro ou de um tempo para outro: ora “Bendita Geni!” ora “Maldita Geni!” Transitando no tempo e no espaço entre diversos tipos de campo, o capital simbólico constitui referencial teórico considerável para o estudo de diferentes campos sociais, como podem ser assim compreendidos os arranjos produtivos locais.

3. CAMINHOS METODOLÓGICOS

A metodologia utilizada neste estudo busca associação com a opção teórica adotada para sustentação da pesquisa.

Como foi utilizada a teoria de campo de Bourdieu (2004b), buscaram-se técnicas de pesquisa que auxiliassem “na percepção das relações que possibilitaram o espaço social específico se diferenciar do espaço social global e se constituir de determinada maneira” (Garcia, 2011, p. 79). Trata-se de um estudo de natureza qualitativa, visando compreender a natureza das relações estabelecidas entre os integrantes do APL de Ubá. A população-alvo do estudo foi formada por empreendedores de pequeno, médio e grande porte, localizados no referido arranjo produtivo. Especificamente, trata-se de fabricantes moveleiros e fornecedores locais de produtos ou de serviços para a indústria de móveis, selecionados intencionalmente, adotando-se como critério a acessibilidade do pesquisador a eles, buscando-se ainda priorizar as maiores empresas do APL moveleiro. Para identificar as empresas da população-alvo, foi utilizado o banco de dados das empresas vinculadas ao INTERSIND.

Inicialmente, foram feitos contatos com os diretores dos 19 maiores fabricantes do APL de Ubá, dos quais 12 concordaram em participar da pesquisa. Ao final, foram agendadas visitas a nove deles, que compuseram o conjunto de fabricantes que constituíram as unidades de análises da pesquisa. As visitas para as entrevistas com os diretores foram realizadas no período compreendido entre os meses de janeiro e março de 2010, para entender as experiências com terceirização de processos produtivos com fornecedores locais. Foi também solicitado aos diretores entrevistados que apontassem fornecedores locais de materiais ou serviços vinculados ao processo produtivo dos móveis. Alguns desses fornecedores foram selecionados para entrevista, que foram realizadas durante os meses de março e abril de 2010. Nem todos os fornecedores identificados consentiram o agendamento da visita, alguns por problemas de agenda, outros por desinteresse em participar da pesquisa, entre outros motivos. Ao final, foram realizadas entrevistas com os diretores e visitas às instalações de 17 empresas.

O primeiro passo dado para o levantamento dos dados foi a elaboração de um roteiro de pesquisa semiestruturado. Nesse roteiro, foram incluídas perguntas com o objetivo de levantar os principais aspectos do contexto relacional na indústria de móveis de Ubá, tais como histórico de fornecimento, ocorrência e intensidade de conflitos explícitos e identificação de conflitos latentes, modelo de negociação das condições de fornecimento adotado, entre outros. Foram também levantadas as principais características operacionais dos fornecedores, tais como grau de atualização tecnológica no parque fabril, grau de adequação da estrutura predial e da configuração nos processos operacionais, métodos de programação da produção e nível geral de serviço no atendimento aos clientes, além da existência e adequação do sistema de informações. Por fim, foram levantados aspectos relacionados às perspectivas e aos entraves para investimentos no negócio.

Após cada entrevista, o pesquisador permanecia na empresa por algum tempo, a fim de observar o trabalho operacional e outros fatos e elementos que pudessem conter informações relacionadas ao objetivo desta pesquisa. Durante esse tempo

de observações, eram anotadas as informações sobre o trabalho operacional, as movimentações no fluxo produtivo, a adequação do ambiente de trabalho, o grau de diversificação das atividades desempenhadas, o aspecto do maquinário e dos equipamentos. Prestou-se atenção também em posturas e objetos que pudessem dizer algo em relação ao comportamento dos indivíduos pesquisados. Em outras palavras, a obtenção dos dados foi feita principalmente por meio de entrevistas, mas utilizou-se a técnica que pode ser caracterizada como observação simples, pela qual se verificaram espontaneamente os fatos ocorridos no ambiente pesquisado (Gil, 2009). Segundo Gil (2009), trata-se de uma técnica apropriada ao estudo das condutas que mais se manifestam nas pessoas em sua vida social, como as de conveniência social e de frequência a lugares públicos, por exemplo.

Para interpretação dos dados, foi utilizada a técnica da análise de conteúdo, que visa denotar elementos da linguagem humana, além de organizar e possibilitar a descoberta de significados originais dos seus elementos manifestos (Bardin, 1977; Triviños, 1987). O que se pretendeu foi identificar categorias, restrições, motivações, atitudes, crenças e tendências explícitas e implícitas que circundam aspectos das práticas de gestão dos relacionamentos entre as empresas. As principais categorias analíticas utilizadas nessas interpretações foram as de **campo**, **capitais** e **habitus**. De maneira complementar, foram utilizadas as categorias de *doxa*, *nomos*, *illusio* e *hexis*, fechando, assim, as sete categorias que compõem a teoria de campo de Bourdieu (2004c).

4. A ACEPÇÃO DE ARRANJO PRODUTIVO LOCAL E A NATUREZA DO ARRANJO MOVELEIRO DE UBÁ

Para autores como Santa Rita e Sbragia (2002), uma característica da indústria moveleira brasileira é a tendência à verticalização dos processos de produção, fenômeno verificado inclusive em empresas de grande porte do setor. Para esses autores, trata-se de um segmento com alta intensidade de uso de mão de obra e com baixo valor adicionado por unidade dessa mão de obra, em comparação com outros setores da economia brasileira. Ademais, conforme Gorini (1999), essa realidade nacional contrasta com a internacional, sobretudo com a da Europa e a dos Estados Unidos, principalmente no que diz respeito à incipiente difusão de tecnologia de ponta e à significativa verticalização da produção nacional.

O APL de Ubá e região, como expõe Bustamante (2004), originou-se do fechamento de uma grande empresa local nos anos de 1960, liberando pessoas qualificadas para produção de móveis, que se tornaram empresárias ou mão de obra para as fábricas que foram sendo criadas. A partir daí, teve início a formação de um *cluster* de empresas, dada a concentração geográfica dessas fábricas. A partir dos anos 1990, o nível de interação estabelecido entre os fabricantes, e entre eles e as instituições de fomento e ensino, fez com que o *cluster* original atingisse características de APL (Casarotto Filho & Pires, 2001).

O fenômeno das aglomerações espaciais de empresas é importante para explicar a capacidade de geração de externalidades positivas para boa parte dos empreendimentos integrantes, especialmente para os pequenos e médios (Marshall, 1984). Para Marshall (1984), trata-se de uma oportunidade que as empresas menores têm para superar os desafios advindos da pequena escala de suas operações, uma vez que a atuação conjunta possibilita a elas operarem grandes volumes sem as elevadas complexidades administrativas das empresas de grande porte. Zen (2010) argumenta que a formação de aglomerações geográficas envolve diversos fatores direcionadores da concentração de empresas, como facilidade de acesso e infraestrutura, existência de externalidades positivas, proximidade de empresas líderes e potencial cooperação interorganizacional, afetando positivamente o desenvolvimento de inovação e o aumento da eficiência.

Para Becattini (1991), a aglomeração espacial de empresas de pequeno e médio portes, atuantes em um mesmo setor de negócios, pode levá-las a alcançar níveis de eficiência na produção de produtos de demanda variável e diferenciada superiores aos das grandes empresas que produzem produtos similares. Existem diversos conceitos e vertentes originados nos estudos acerca dessas aglomerações ou arranjos produtivos locais. Segundo Zen (2010), *cluster* é a denominação mais comum existente na literatura. Para Giuliani (2005), *clusters* são aglomerações geográficas de firmas operando na mesma indústria. Para Amato Neto (2000), os *clusters* permitem às pequenas e médias empresas desenvolverem, em conjunto, atividades que de forma isolada não conseguiriam, obtendo, assim, maior competitividade. Costa e Costa (2005) apontam que a denominação **arranjo produtivo local** está associada a estudos sobre *clusters*. Para Casarotto Filho e Pires (2001), os APLs caracterizam-se como um conjunto de empresas que atuam em *clusters*, mas usufruindo de atividades complementares. Para Cassiolato e Lastres (2003), esses arranjos pressupõem a existência de mecanismos de governança e aprendizagem para o desenvolvimento de inovações. Já no âmbito do SEBRAE (2003, p. 12), arranjos produtivos

são aglomerações de empresas localizadas em um mesmo território, que apresentam especialização produtiva e mantêm algum vínculo de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com outros atores locais, tais como governo, associações empresariais, instituições de crédito, ensino e pesquisa.

Marshall (1984) aponta três tipos básicos de economias oriundas da especialização dos agentes produtivos localizados: existência concentrada de mão de obra qualificada e com habilidades específicas ao setor ou segmento industrial em que as empresas locais são especializadas; presença de fornecedores especializados de bens e serviços destinados aos

produtores locais, como fornecedores de máquinas e equipamentos, de peças e componentes ou de serviços especializados; e possibilidades de transbordamento de conhecimento e de tecnologia a partir das empresas. Em arranjos produtivos, verifica-se a presença de externalidades de natureza técnica, financeira e tecnológica, fundamentais para que sejam capazes de produzir inovações. Um exemplo de externalidade é a existência de instituições de ensino e pesquisa capazes de formar mão de obra qualificada para um conjunto de pequenas e médias empresas instaladas em uma mesma área geográfica, operando em um mesmo setor econômico.

A atuação das empresas de um APL será mais eficaz quanto mais elas forem capazes de explorar as potenciais sinergias decorrentes de sua proximidade geográfica e da similaridade de seus processos operacionais. A ocorrência de ações conjuntas planejadas deve ser a principal característica de um APL para garantir capacitação competitiva e maior eficiência (Crocco, Galvão, & Silva, 1999). Segundo Britto (2002), em um APL deve-se verificar a presença de regras e práticas comuns, como formação de laços de confiança mútua, vantagens competitivas coletivas e estabelecimento de ações estratégicas entre os agentes. Putnam (1996) assinala que é importante nas empresas a percepção de que a eficiência coletiva do agrupamento depende da proliferação de parcerias, da formação de associações e do desenvolvimento de cooperação entre as empresas, permitindo que consigam superar fragilidades e deficiências coletivas. Pequenas e médias empresas que atuem coordenadamente são capazes de afetar positivamente a demanda, pois se apoiam mutuamente para desenvolver novas tecnologias e produtos, compartilhar processos produtivos, reduzir custos, obter melhor nível de serviço de seus fornecedores e oferecer melhor nível de serviço a seus clientes.

A suposta aglutinação de diferentes ativos e de diferentes competências pode levar a uma nova divisão do trabalho que considere o fracionamento da produção entre diferentes empresas do APL. As empresas não controlam todos os recursos de que necessitam para operar, e a interação entre elas é a forma de acesso a esses recursos externos (Skjoett-Larsen, 1999). Isso ocorrerá, entretanto, se os empreendedores inseridos no APL responsabilizarem-se por ações conjuntas e por investimentos com vistas à geração de ganhos coletivos (Zen, 2010). Maskell, citado por Zen (2010), aponta para a existência de duas dimensões em APLs: uma horizontal e outra vertical. A dimensão horizontal é composta por empresas que executam atividades similares, o que possibilita a troca de informações. A dimensão vertical é composta por empresas que executam atividades diferentes, mas complementares, potencializando cooperações. Os gestores das empresas inseridas em APLs em que predomine a dimensão vertical deverão ser capazes de fomentar ações conjuntas formais para gerar diferenciais competitivos.

O APL de Ubá apresenta características que se enquadram na acepção de arranjo produtivo local e possui potencial significativo para se desenvolver mais nesse sentido. No que tange à teoria de

campo (Bourdieu, 1996; 2004b; 2004c), é possível dizer que se trata de um subcampo dentro de um campo maior, o da produção industrial de móveis. As propriedades universais (*habitus*, *doxa*, *nomos* e *illusio*) desse campo estarão refletidas nas características das relações estabelecidas especificamente em Ubá e região. Delimitar um campo social não é uma tarefa fácil (dado que as peculiaridades próprias que os diferenciam e conferem a eles autonomia dão o caráter de campo social); quando a **teoria de campo** foi aplicada neste estudo, não se pretendeu isolar um campo. Não se pretendeu, assim, limitar o campo estudado à ideia de cadeia de suprimentos inserida no APL, por exemplo. Em outras palavras, o nível de análise de Bourdieu (2004b) é social e não pode estar inadequadamente circunscrito aos limites de uma organização ou mesmo ao agrupamento de organizações. Assim, quando se fala especificamente das relações entre fabricantes e fornecedores que compõem a dimensão vertical do APL de Ubá, não são desconsideradas as influências externas a essas relações, as quais dizem respeito ao próprio campo e a outros campos diversos.

4.1. Campo, *habitus*, capitais e relações simbólicas de poder no Arranjo Produtivo Local de Ubá

Logo no início dos trabalhos de campo, alguns relatos obtidos por meio de entrevistas já evidenciavam a divisão existente entre os dois subcampos fornecedores e fabricantes. Algumas expressões dos fabricantes já mostravam a existência de comportamentos e *habitus* distintos, o que, posteriormente, seria também percebido nas entrevistas feitas com os fornecedores. São subcampos que fazem parte de um campo maior, no caso, do APL de Ubá, mas que aparecem com características simbólicas bem diferenciadas e separadas. Em outras palavras, já nas primeiras entrevistas foi possível observar que o relacionamento entre fabricantes e fornecedores no APL apresenta sérios problemas no que se refere ao uso do poder e à disputa por capital simbólico. A teoria de campo de Bourdieu (1996; 2004b; 2004c) já se mostrava promissora aos pesquisadores. Os termos e trechos selecionados a seguir, obtidos nos primeiros contatos com os fabricantes de móveis, contêm indicadores que revelam o exercício de poder simbólico e a divisão existente no campo.

Eles não [...]. (Fabricante A)

Falta competência em Ubá [...]. (Fabricante B)

Pedem muito tempo para [...]. (Fabricante C)

Um potencial fornecedor exigiu [...] preferimos produzir aqui dentro mesmo. (Fabricante D)

Eles trabalham apenas [...]. (Fabricante E)

Mais do que as palavras, a forma com que foram expressas reforça as interpretações apresentadas neste estudo. Durante o

transcurso da pesquisa, foi possível observar, por exemplo, o uso da palavra **eles** por parte dos fabricantes, quando se dirigiam especificamente aos fornecedores locais, entremostrando distanciamento. O uso de expressões como “falta competência” e “preferimos produzir aqui dentro mesmo” parece revelador do exercício de poder simbólico pelos fabricantes sobre os fornecedores locais. Nos relatos, é possível observar a diferença de desenvolvimento de *habitus* nos membros nos dois campos. Como em qualquer outro campo econômico-social, um espaço específico como o moveleiro requer de seus partícipes habilidades e conhecimentos adquiridos histórica e culturalmente. Esse capital cultural adquirido é fundamental para que empreendedores e profissionais do ramo moveleiro tenham mais desenvoltura e êxito em seus negócios.

No entanto, na região de Ubá surgiu primeiramente a indústria moveleira, que cresceu e se desenvolveu, adquirindo, além de capital cultural, capital econômico necessário ao negócio. Também é possível pensar na aquisição de significativo capital social por parte dos que participam no lado da fabricação, devido ao setor ser reconhecido nacionalmente. Depois de instalado o parque industrial, negócios adjacentes a ele começaram a surgir, como o de fornecimento de acessórios para os móveis fabricados na região. O *habitus* funcional seria como uma espécie de pré-requisito ao desempenho profissional no setor moveleiro em Ubá, mas os fornecedores, por não terem adquirido o *habitus* em um mesmo nível dos fabricantes, encontram dificuldades para transporem ou adiantarem fases desse desenvolvimento, dificuldades que parecem aumentar na medida em que não conseguem reconhecimento ou mesmo boa vontade dos fabricantes em ajudá-los. Observações levaram a crer que os olhares dos fabricantes se voltam para detentores de *habitus* tão ou mais desenvolvido que o deles, localizados em parques industriais maiores.

É possível interpretar que a diferença de desenvolvimento de *habitus* entre os participantes dos dois subcampos, fabricantes e fornecedores, proporciona também diferenciação de acúmulo de capital simbólico em cada um. Em decorrência de terem acumulado mais capital cultural no segmento moveleiro, os fabricantes também acumularam mais capital econômico, adquirido com o elevado nível de desenvolvimento de sua indústria local. Conseguiram, ainda, maior respeitabilidade na cidade, o que significa acumulação de capital social.

Tais interpretações vão ao encontro da abordagem de Bourdieu (2004c) sobre poder simbólico, quando o autor afirma que os mais bem-sucedidos em termos sociais são os que têm domínio do *habitus*, de forma que a interação no campo se torna algo comum e que lhes faz sentido, aumentando sua capacidade de tomar decisão adequada no momento certo. Os pesquisadores assumem que se fez, neste estudo, a transposição dos capitais teorizados por Bourdieu (2004c) para capitais acumulados por indivíduos inseridos em organizações. Nos próprios relatos dos entrevistados, percebe-se atribuição às organizações da detenção ou não de determinado capital,

mas é oportuno o alerta de que não se pretende aqui reificar organizações ao considerá-las acumulando ou não determinados capitais. Capitais culturais são acumulados por indivíduos e não por empresas, assim como o exercício de poder simbólico se dá por parte de pessoas, e não de organizações ou entidades.

4.2. Os capitais econômicos e culturais em jogo no Arranjo Produtivo Local de Ubá

A disputa por capital simbólico fica evidenciada em comentários de fabricantes sobre os fornecedores, mas também em expressões dos fornecedores a respeito dos fabricantes. Há, nessas relações, disputa evidenciada por capital simbólico. Os fabricantes, pelo fato de possuírem mais **capital econômico** do que os fornecedores locais, parecem buscar associação com outros campos mais poderosos localizados em São Paulo e na Região Sul do Brasil. Nesse sentido, a reclamação de um dos fornecedores é elucidativa, ao relatar que peças de amostra desenvolvidas por eles já foram enviadas para serem cotadas nesses mercados maiores, quebrando a possibilidade de existência de uma relação comercial ética que estivesse acima da relação competitiva. O **capital cultural**, contido na ambiência do exercício do **poder simbólico**, pode ser observado em expressões como:

Eles não executam as tarefas mais complexas. (Fabricante A)

Falta competência em Ubá para peças curvas ou mais complexas. (Fabricante B)

Pedem muito tempo para desenvolver amostras. (Fabricante C)

Um potencial fornecedor exigiu que tivéssemos um estoque mínimo dessas peças, pois o prazo de entrega dele é longo; preferimos produzir aqui dentro mesmo. (Fabricante D)

O fornecedor local de quem mais compramos demora muito a entregar – de 15 a 20 dias. (Fornecedor D)

Possuem problemas de qualidade sérios, principalmente no acabamento. (Fornecedor E)

Alguns trechos nas expressões dos fabricantes aparecem carregados de significados, entremostrando o exercício simbólico de poder: “falta competência”, “possuem problemas de qualidade sérios” e “pedem muito tempo”. Os fornecedores, por sua vez, contestam essas e outras alegações feitas pelos fabricantes. O principal problema levantado pelos fornecedores locais é a escassez de mão de obra produtiva na região, o que dificulta ainda mais a acumulação de **capital econômico**.

Nosso principal gargalo é mão de obra. Tenho máquinas para produzir 60% acima do que produzo, mas falta mão de obra. (Fornecedor A)

Trabalho no limite da capacidade porque não consigo mão de obra. (Fornecedor B)

No APL de Ubá, as empresas fornecedoras podem ser classificadas em dois grupos distintos quanto à necessidade de mão de obra. O primeiro grupo é formado pelos fornecedores cujo processo produtivo demanda uso intensivo de mão de obra, porém com baixa qualificação exigida ou, pelo menos, com a mesma qualificação exigida pela indústria de móveis. São as empresas fornecedoras de componentes de madeira, espuma e tecidos. Esses fornecedores concorrem com os fabricantes de móveis pelo mesmo tipo de trabalhador, porém com sérias desvantagens relacionadas ao nível de remuneração pelo trabalho e à oferta de benefícios. Segundo o relato de um fornecedor, alguns fabricantes de móveis disponibilizam transporte para sítios e fazendas na tentativa de captar mão de obra desses locais, iniciativa que não está ao alcance da capacidade dos fornecedores. Estes relatam ainda que há casos de fabricantes de móveis que investem em estratégias bem elaboradas para fidelizar futura mão de obra, que são os filhos, sobrinhos e netos de seus funcionários. Os fornecedores procuram desenvolver também esse tipo de recurso, ou porque não dispõem de alternativas, ou porque simplesmente precisam sobreviver no mercado. No entanto, também não possuem capacidade para competir nessa seara com os fabricantes. Algumas expressões parecem evidenciar esse tipo de preocupação:

Como não há mão de obra qualificada no polo [...], treino os próprios filhos e mais um funcionário, para formar mão de obra própria. (Fornecedor C)

Trabalho no limite da capacidade porque não consigo mão de obra. (Fornecedor B)

Meu gargalo é a mão de obra, geral e qualificada. O SENAI não tem cursos para a indústria metalúrgica. Vou tentar criar programa aprendiz aqui na empresa. (Fornecedor D)

O outro grupo de empresas fornecedoras é formado por aquelas que sofrem com a escassez de mão de obra qualificada, como as empresas de ferragens, aramados, vidros e peças de plástico injetado. Nesses casos, o uso de mão de obra não é intensivo, mas a exigência sobre a organização fornecedora é que ela domine algumas etapas específicas do processo produtivo. Segundo esses fornecedores, não é possível solucionar de maneira individual o problema de escassez de mão de obra especializada que enfrentam, uma vez que é muito caro oferecer

cursos técnicos para os funcionários em outras cidades, como Belo Horizonte, Contagem ou São Paulo. Além disso, não é viável contratar mão de obra especializada de outras cidades e transferi-la para Ubá e região. A dificuldade de acumulação de **capital econômico**, em decorrência do problema com a mão de obra, transparece em relatos duros feitos pelos fornecedores. Do lado dos fabricantes, há relatos não menos áspersos associados ao capital econômico, afirmando-se a existência de disputas em um tom que parece se elevar cada vez mais:

É só o preço que interessa [para o fabricante de móveis] na hora de escolher o fornecedor. Eles não querem saber de qualidade e entrega, mas nem todos pensam assim. (Fornecedor E)

Os clientes maiores impõem preços irreais nos materiais que eu fabrico. (Fornecedor F)

Os fornecedores do Rio Grande do Sul possuem preço melhor. (Fabricante C)

Eles são pequenas empresas com problemas sérios de mão de obra, maquinário antigo e espaço físico muito ruim. (Fabricante C)

Não conheço o processo produtivo desses fornecedores, mas sei que enfrentam problemas de mão de obra. (Fabricante F)

O preço não é competitivo. (Fabricante G)

Há alguns que atendem volumes maiores, mas falta mão de obra. (Fabricante A)

Foi possível observar que as deficiências quanto à adequação das máquinas e equipamentos, bem como à tecnologia utilizada nos processos produtivos, são mais evidentes nas empresas que atuam em setores cujo fator técnico é mais crítico, como é o caso dos fornecedores de peças metálicas, de plástico injetado e de vidros. Os relatos mostram que o ambiente de desconfiança nas relações com os fabricantes de móveis provoca desinteresse na realização de investimentos para aquisição de novas máquinas, fato que pode ser interpretado como deficiência de **capital social**. Os fornecedores relatam que são poucos os fabricantes de móveis que podem ser considerados confiáveis, a ponto de justificarem os investimentos em equipamentos. Consequentemente, poucos fornecedores produzem artefatos cromados, e os que produzem utilizam métodos e equipamentos tecnologicamente desatualizados, deficiência associada ao conceito de **capital cultural**.

O argumento principal, novamente, é a desconfiança quanto à recuperação de tais investimentos, uma vez que há o receio, por parte dos fornecedores, de “sofrerem”, como dizem, com leilões de preços estimulados pelos clientes fabricantes, tendo

como concorrentes as empresas fornecedoras de acessórios mais estruturadas do sul e do sudeste do País. Na fase de entrevistas com os fabricantes de móveis, foram descritos problemas quanto à qualidade dos artefatos metálicos produzidos no APL de Ubá, especialmente aramados e peças cromadas. Essas deficiências surgem da conjugação da deficiência tecnológica dos fornecedores com as restrições na capacidade produtiva, com a escassez de mão de obra especializada e com o desinteresse dos fornecedores em investir em aprimoramentos em um ambiente de hostilidade com potenciais clientes (**capitais econômico e cultural** deficientes).

Os fornecedores locais não são uma opção aceitável, têm todo tipo de problemas: entrega, capacidade, qualidade e preço. (Fabricante A)

O único fornecedor local com potencial é a empresa Alfa [nome fictício], que tem máquina ultrapassada e não passou no teste de qualidade; nosso consumo é altíssimo nesse processo. (Fabricante G)

Preciso de fornecedor local capaz de entrega diária, a partir de programações semanais. (Fabricante H)

A qualidade dos treinamentos dados pelo SENAI de Ubá caiu; quando outro SENAI oferece cursos, tem que fechar turmas mínimas, e os cursos são oferecidos de dia, não dá para o funcionário participar. (Fabricante B)

Eles [os fabricantes de móveis] não planejam o lançamento de coleções. O prazo é sempre muito curto, e a gente tem que desenvolver componente na véspera das feiras. (Fornecedor G)

Nessas expressões, é possível interpretar que capitais valorizados no campo, sobretudo o **econômico** e o **cultural**, seguidos do **social** (nessa ordem, no que se refere especificamente ao relato dos entrevistados), são pouco acumulados pelos fornecedores locais, o que faz com que os fabricantes busquem seus materiais em outras regiões. Parece haver, assim, **falsa** aparência de APL, onde as práticas não são orientadas de forma cooperativa visando à competitividade. Pelo contrário, são práticas orientadas diretamente para a disputa. Os relatos de ambos — fabricantes e fornecedores — apresentam exemplos específicos dos capitais envolvidos no estabelecimento, exemplos de relações e de não relações, principalmente. Algumas reclamações dos fornecedores, que podem ser associadas aos **capitais econômico e social**, dão ideia de quão sério é o sentimento deles em relação à dominação simbólica exercida pelos fabricantes:

Há muito leilão; sempre que acontece, eu paro de fornecer, porque eles usam a minha amostra para orçar com outros. (Fornecedor D)

O principal gargalo? É o relacionamento! Eles espremem a gente pelo menor preço, não querem nem saber da minha saúde financeira. Agora, tem cliente que é parceiro, e a gente tenta focar nestes. Com os demais, a margem de lucro não justifica fornecer nem investir em expansão: prefiro não vender. (Fornecedor H)

O fabricante de móveis não investe no crescimento do fornecedor local. A negociação é no curto prazo. Querem o menor preço e ponto. No sul do país, os caras fabricam volume maior e cobrem o nosso preço, por centavos. É um leilão, sempre! Acontece mesmo no desenvolvimento da amostra; já mandaram várias vezes amostras minhas para o sul, para orçamento. Não forneço mais peças personalizadas para Ubá, só o que é de prateleira [ou seja, modelos padronizados]. (Fornecedor I)

Investir em um molde para fazer uma peça de plástico injetado é muito caro, e a peça vai custar centavos. Tinha que ter compromisso de compra por parte do cliente, mas não tem. Muitas vezes, perdi dinheiro. (Fornecedor J)

Ainda que os fabricantes reconheçam as limitações dos fornecedores, não são estabelecidos esforços conjuntos de cooperação para que esse panorama seja alterado. O que se observa é a preponderância do exercício de poder simbólico, principalmente por meio dos elementos capital econômico e capital cultural. Relativamente ao **capital cultural**, destacam-se os discursos dos fabricantes, o que demonstra implicitamente que os fornecedores não entendem que suas deficiências são oriundas preponderantemente de falta desse capital. Para os fornecedores, as deficiências decorrem da falta de **capital econômico**. Quanto ao **capital social**, em sua acepção de cooperação entre empreendedores, ele é mais citado pelos fornecedores, o que se justifica pela posição que ocupam no campo, desvalorizada em relação à posição ocupada pelos fabricantes. A falta de cooperação é mais sentida pelos fornecedores. Ainda em relação aos fornecedores, é oportuno ressaltar que a imagem que têm em relação aos fabricantes não é generalizada. Algumas expressões como “Agora, tem cliente que é **parceiro**, e a gente tenta focar nestes” e “Eles não querem saber de qualidade e entrega, **mas nem todos pensam assim**” indicam relativo respeito e confiança deles em relação a alguns fabricantes de móveis. A forma como se expressam pode indicar também vontade e interesse no desenvolvimento de relações saudáveis e cooperativas com os fabricantes. Em suma, esses relatos podem indicar vontade dos fornecedores no sentido de construir **capital social** para o APL como um todo.

4.3. O Arranjo Produtivo Local de Ubá: “um arranjo produtivo em xequê”

As interpretações desenvolvidas até aqui mostram que as práticas, os comportamentos e as relações estabelecidas no âmbito do APL de Ubá não combinam com a noção de arranjo produtivo local. A concentração espacial de negócios não tem proporcionado às empresas desse arranjo diferenciais potenciais, como prevê Schmitz e Nadvi (1999). Observa-se movimento tanto em direção a fornecedores extra-arranjo quanto em direção a uma nova verticalização das empresas, já que alguns fabricantes declaram produzir a própria matéria-prima ou ter a intenção de fazê-lo, decisão que pode provocar baixos índices de produtividade. Algumas expressões dos entrevistados ilustram essa tendência:

Um potencial fornecedor exigiu que tivéssemos um estoque mínimo dessas peças, pois o prazo de entrega dele é longo; preferimos produzir aqui dentro mesmo. (Fabricante D)

Consumimos muito, mas não dá hoje para comprar aqui, compramos fora. (Fabricante H)

O polo é carente de empresas [fornecedoras] e profissionais. (Fabricante E)

Optamos por produzir aqui; a falta de estrutura dos fornecedores locais comprometeu o sucesso [da iniciativa de terceirizar o processo]. (Fabricante A)

Por sua vez, os fornecedores reclamam do não estabelecimento de relações de parceria e de confiabilidade entre os dois elos da cadeia de suprimentos. Embora existam menos aspectos explicitamente relatados relacionados ao **capital social**, é possível interpretar que é nesse capital que reside um dos maiores entraves ao processo de cooperação entre as empresas. Algumas expressões dos fabricantes parecem evidenciar valorização excessiva do **capital social** que possuem individualmente, procurando preservá-lo ou ampliá-lo, sem terem consciência dos riscos que correm com isso e dos riscos que tal comportamento gera ao desenvolvimento do capital social para o próprio APL como um todo. O relato “Vamos criar uma empresa para produzir para consumo próprio”, por exemplo, parece estar carregado de significados nesse sentido.

Vamos criar uma empresa para produzir para consumo próprio; hoje adquirimos em outros estados; preferia não montar esta fábrica, caso tivesse fornecedor para me atender; conhecemos a cultura local, jamais poderemos ser fornecedores de outros fabricantes [de móveis], concorrentes da empresa. (Fabricante I)

Conheço todos [os fabricantes de móveis] e posso dizer que só três são parceiros. Já aconteceu de cliente solicitar desenvolvimento, comprar duas vezes e abandonar a encomenda, e eu fico com o prejuízo do molde. (Fornecedor K)

Já o relato de um dos fornecedores (“posso dizer que só três são parceiros”) parece demonstrar mais uma vez a vontade de estabelecimento de outro tipo de relação entre eles e os fabricantes. Geralmente, quando os fabricantes se expressam em relação aos fornecedores, o fazem em tom genérico. No entanto, os fornecedores, amiúde, expressam ressalvas em relação a alguns fabricantes, a quem consideram “parceiros”. No Quadro 1 resumem-se as características que parecem preponderar na relação entre fabricantes e fornecedores. É possível observar que a relativa carência de acumulação de **capital social** no APL de Ubá está associada à não construção (estruturas estruturadas) e à não internalização de um **habitus** que oriente as ações dos empresários (operando como estruturas estruturantes) para um comportamento condizente com os objetivos de um arranjo cooperativo. Consequentemente, cresce a distância dos fabricantes em relação aos fornecedores, o que descaracteriza a própria condição de APL atribuída à indústria moveleira em Ubá.

O que se nota é a acumulação de um **capital social** que se baseia apenas em relações fracas entre fabricantes e fornecedores, não se observando estabelecimento de relações efetivas, nem

mesmo no interior de cada uma dessas categorias. Quando o fabricante I diz, por exemplo, “jamais poderemos ser fornecedores de outros fabricantes [de móveis], concorrentes da empresa”, ele não vê o outro fabricante como um possível cooperado, mas somente como um competidor. De outro lado, os fornecedores acusam os fabricantes de não “investirem” em seu crescimento ou ao menos incentivá-lo. Tampouco, enquanto categoria, os fornecedores se organizam para buscar em conjunto soluções para suas deficiências, apesar de transparecerem, em alguns relatos, sentidos de cooperação (que não são notados nos relatos dos fabricantes), como foi mencionado anteriormente, ao se referirem a alguns fabricantes com exceção e citá-los como parceiros.

De maneira geral, defende-se, em termos práticos, que a indústria de móveis nacional avance em direção à adoção de estratégias de terceirização de processos produtivos, em busca de ganhos de agilidade, flexibilidade e inovação (Gorini, 1999). Naturalmente, tal constatação é extensiva ao caso do APL de Ubá, uma vez que espelha a realidade dessa indústria no País, caracterizada por pequenas e médias empresas, uso intensivo de mão de obra, baixa inovação tecnológica e baixo valor adicionado por unidade de mão de obra (Santa Rita & Sbragia, 2002). Estratégias de terceirização de processos produtivos ganham cada vez mais importância no ambiente de negócios em geral (Monczka & Morgan, 2000).

Para que esses ganhos ocorram, é necessária uma base de fornecedores avançada em termos de competência de gestão e estrutura produtiva. No entanto, é no âmbito das relações, mais especifica-

Quadro 1

Principais Características Percebidas nas Relações entre Fabricantes e Fornecedores Moveleiros no Arranjo Produtivo Local de Ubá

Principais Características
Ausência de nível adequado de confiança e respeito entre fabricantes e fornecedores locais.
Relações marcadas frequentemente pela hostilidade mútua.
Adoção de estratégia de manutenção de múltiplas fontes de fornecimento, evitando deliberadamente a existência de vínculos estreitos com fornecedores.
Promoção de leilões, por parte de fabricantes de móveis, para aquisição dos materiais, em uma disputa focada no preço dos produtos ou serviços e não na cooperação no interior do Arranjo Produtivo Local, desconsiderando-se aspectos relacionais na escolha dos fornecedores.
Falta de sinalização de longo prazo nos vínculos, o que impede o investimento dos fornecedores locais em soluções dedicadas às demandas dos fabricantes de móveis.
Incapacidade dos fornecedores para reduzir preços, sendo substituídos por outros.
Falta de acordo entre fabricantes e fornecedores a respeito de estratégias e metas comuns ao Arranjo Produtivo Local; as metas, quando existem, são impostas unilateralmente pelos fabricantes aos fornecedores locais.
Baixo grau de compartilhamento de informações entre fabricantes e fornecedores, relacionadas a aspectos de mercado e de gestão de operações. Alguns exemplos são: planos de produção, níveis de estoque, posição de pedidos e previsão de vendas.
Baixo grau ou inexistência de ações conjuntas entre fabricantes e fornecedores locais, com vistas ao desenvolvimento de novos produtos.

mente em sua transformação, que estão os principais entraves para o avanço do APL de Ubá no cenário nacional. O que se nota é que os empreendedores fornecedores da região pesquisada não têm tanto *habitus* quanto os fabricantes e, por isso, não possuem tanta capacidade para a tomada de decisões importantes quanto os fabricantes. Nesse sentido, a utilização de **lupas** teóricas, como a concepção de poder simbólico desenvolvida por Bourdieu (2004c), pode contribuir para despertar os empreendedores em disputa sobre o risco a que eles próprios se submetem, o qual decorre do desnivelamento de *habitus* coletivo e local no campo industrial moveleiro pesquisado. O alerta pode ajudar na construção de outra realidade social, que substitua a realidade atual, estruturada em perspectivas diferentes e conflitantes entre dominante e dominado.

Tais perspectivas podem ser observadas, por exemplo, quando o pequeno fornecedor, que leva tempo para desenvolver um projeto de acessório mobiliário para um grande fabricante de móveis, estabelece com ele uma relação de confiança. Em outras palavras, confia que sua criação técnica será recompensada em forma de pedido de compra no futuro, o que não necessariamente ocorre. Como o fabricante exerce mais influência sobre o fornecedor local do que sobre outros fornecedores mais distantes (já que acumula maior capital simbólico no subcampo do APL de Ubá do que em outros subcampos), encomenda o projeto ao fornecedor local para fazer o pedido a outro grande fornecedor localizado em centros maiores. O fabricante do APL de Ubá, por sua vez, não conseguiria contratar um projeto para o desenvolvimento de um acessório de um grande fornecedor localizado em grandes centros, já que não teria capital simbólico suficiente para fazê-lo. Por isso, exerce poder simbólico sobre os fornecedores locais, encomendando a eles projetos, mas com o objetivo de tirar proveito por estarem em uma relação desigual de poder.

Alguns relatos mostram que o poder simbólico exercido pelos fabricantes parece ser “ignorado, portanto, reconhecido” (Bourdieu, 2004c, p. 7) pelos fornecedores, talvez na esperança de serem recompensados no futuro por essa relação. Tal interpretação vai ao encontro da ideia de Bourdieu (2004c, p. 7-8) de que “o poder simbólico é, com efeito, esse poder invisível, o qual só pode ser exercido com a cumplicidade daqueles que não querem saber que lhe estão sujeitos ou mesmo que o exercem”. O poder simbólico exercido pelos fabricantes sobre os fornecedores locais não teria visibilidade e, sendo visível por parte dos fornecedores locais, seria ignorado por eles. A noção de *habitus* ajuda a explicar, de um lado, o exercício de influência de fabricantes e, de outro, a submissão dos fornecedores perante eles. Suas supostas fraquezas estariam, assim, associadas muito mais aos efeitos desse domínio do que às alegações de que, por exemplo, não são capazes de concorrer com outros fornecedores, de que não conseguem entregar as encomendas em dia, de que não possuem mão de obra qualificada ou de que não possuem capacidade para o desenvolvimento de novas tecnologias. Com *habitus* diferenciados, em um arranjo no qual seria desejado que habilidades fossem compartilhadas, fabricantes e fornecedores possuem práticas em oposição um ao outro.

Na relação dos fabricantes com outros mercados, nos quais conseguem se envolver com detentores de capitais que lhes são de interesse (como o cultural e o econômico), parece haver um processo de alimentação e realimentação de acumulação de capitais simbólicos. Quanto maior acumulação por parte dos fabricantes, menor a interação deles com os fornecedores locais. Não atendendo ao que seria necessário à competitividade do APL, parece haver relativa ruptura com os fornecedores locais, o que coloca o arranjo produtivo **em xeque**. Ademais, pode-se dizer que o próprio *habitus*, que seria característico de organizações atuando em arranjos, parece não ter sido incorporado pelos próprios fabricantes. Na ânsia por competir, fabricantes distanciam-se do caráter cooperativo dos arranjos, por meio dos quais poderiam, por exemplo, desenvolver parcerias com os fornecedores, estimulando-os e investindo em sua capacitação e em seu desenvolvimento.

Algo que chama especial atenção é a falta do exercício de papel articulador por parte de algum agente, seja institucional, governamental ou entidade que os represente, no sentido de que essa cooperação ocorra. Como falar de APL implica em falar da existência de órgãos institucionais vinculados ao arranjo, além de universidades e centros de pesquisa, o papel de um intermediador nessas relações poderia ser uma solução para o estímulo à cooperação e ao desenvolvimento regional. Porém, nessa desvinculação, cabe somente ao fornecedor o esforço de adaptação dos processos às necessidades do cliente, o que torna o processo lento, ineficiente e ineficaz. Ao final, problemas de qualidade nos insumos são disseminados na experiência do APL de Ubá em relação a seus fornecedores locais, seja por problemas de adaptação às necessidades dos clientes, seja por problemas de gestão da empresa fornecedora. Problemas de qualidade podem ser atribuídos ainda às deficiências relacionadas ao parque fabril do fornecedor, à tecnologia utilizada ou à capacitação da mão de obra. Os relatos dos fornecedores apresentaram repetidas vezes a palavra “desestímulo”, resultante das práticas algumas vezes **perversas** adotadas pelos fabricantes de móveis nas relações com eles, as quais estão na dimensão do senso comum, da *doxa* do campo.

Nesse sentido, em um campo no qual relações de poder estão presentes, bem como está presente a disputa por capitais simbólicos, observa-se que uma das principais práticas é a resistência, por parte dos fabricantes de móveis, em sinalizar de maneira confiável para os fornecedores perspectivas de negócios além do curto prazo. A insegurança quanto à demanda impede o investimento no aprimoramento de processos e na ampliação das capacidades por parte dos fornecedores. Ainda, muitas vezes é solicitado ao fornecedor que invista em ativos específicos, como ferramentas e moldes, sem que haja garantia de consumo dos produtos resultantes desses investimentos. Para Bourdieu (2004a), a posição ocupada pelo agente no campo influencia diretamente suas possibilidades ou impossibilidades de ação.

Nota-se, assim, uma relação estabelecida pelos fabricantes de móveis com os fornecedores baseada preponderantemente no capital econômico, muitas vezes sob o argumento de falta de capital cultural desses fornecedores. A questão que fica é:

Como fabricantes e fornecedores desenvolverão suas capacidades produtivas em um ambiente no qual o *nomos* — as leis do campo — se baseia em disputa **simbólica** e não em cooperação produtiva? Se for mais competitivo relacionar-se com fornecedores de outros estados, no campo não se percebe a construção de um *nomos* e de uma *doxa* que oriente os agentes para essa cooperação. Para falar da *illusio* presente no campo pesquisado, vale a pena resgatar os aspectos pontuais destacados por Bourdieu (1996, p. 139-140) de que a *illusio* significa:

[...] estar no jogo, estar envolvido no jogo, levar o jogo a sério. A *illusio* é estar preso ao jogo, preso pelo jogo, acreditar que o jogo vale a pena ou, para dizê-lo de maneira mais simples, que vale a pena jogar [...] *Illusio* [...] é dar importância a um jogo social, perceber que o que se passa aí é importante para os envolvidos, para os que estão nele [...] É estar em, participar, admitir, portanto, que o jogo merece ser jogado e que os alvos envolvidos merecem ser perseguidos.

Dessa forma, a *illusio* tem a ver com a motivação dos agentes dentro do campo para participarem dos jogos a ele relacionados. O que se observa na relação entre os integrantes do APL de Ubá são “fissuras e contradições na composição da *illusio* coletiva”, fissuras que residem “na riqueza e na diversidade de possibilidades expressadas em conflitos e dinâmicas variados que retroagem uns sobre os outros” (Oliveira, 2005, p. 539). Havendo contradição nas *illusions* dos fabricantes e dos fornecedores, há, então, “*habitus* divididos, flutuantes e variáveis, [...] resultados de lugares imaginários conflitantes” (Oliveira, 2005, p. 539). Em relação à *hexis*, outra propriedade do **campo**, observou-se que os fabricantes utilizam veículos próprios para a fábrica, o que pode ser interpretado como uma tentativa de estender o fabricante para além de sua extensão corporal. Agindo assim, fabricantes deixam a entender que as pessoas poderiam relacionar determinado veículo a determinada pessoa proprietária da indústria à qual pertence o veículo, o que favoreceria a acumulação de capital social pessoal. Não havendo um veículo que se vincule diretamente à empresa, ações pessoais e profissionais misturam-se nesse mesmo ambiente. Não foi notada, durante as observações feitas em campo, uma distinção de postura corporal entre fabricantes e fornecedores.

Os autores deste artigo consideram que a interpretação dos dados obtidos por meio de entrevistas e observação permitiu a identificação de situações e comportamentos que parecem se adequar às categorias que compõem a teoria de campo de Bourdieu (2004c). Considera-se que as interpretações desenvolvidas possibilitaram a compreensão de aspectos subjetivos significativos impregnados no APL pesquisado. A dinâmica da luta por poder e da utilização de poder simbólico acumulado ficou transparente, abrindo ensejo para se investigar a transposição e a acumulação de capital simbólico no APL estudado, elementos inseridos no problema e no objetivo deste estudo. Tal compreensão, se levada a efeito pelos integrantes do APL pesquisado,

pode contribuir para a construção de uma nova realidade voltada ao seu desenvolvimento.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo neste artigo foi apresentar um entendimento de como se dão as relações de poder entre empreendedores locais fabricantes de móveis e fornecedores dessas indústrias, procurando discutir as implicações da natureza dessas relações para o desenvolvimento do APL de Ubá. Por tratar-se do estudo de relações que residem em dimensões simbólicas e envolvem disputa por poder, os autores adotaram como referencial teórico a teoria de campo de Bourdieu (1996; 2004b; 2004c) e seus conceitos integrados de capital, *habitus*, *doxa*, *nomos*, *illusio* e *hexis*.

Os resultados indicaram a existência de problemas e deficiências sérias nas relações entre fabricantes e fornecedores, decorrentes principalmente da desigual acumulação de capitais simbólicos entre eles, dos diferentes interesses e motivações em jogo (*illusio*), bem como dos diferentes princípios que orientam as práticas dos agentes (*habitus*). Como capitais simbólicos identificados no campo pesquisado, destacam-se o capital econômico e o cultural, responsáveis tanto pela ocupação de diferentes posições entre fabricantes (mais influentes) e fornecedores (menos influentes) como pelo estabelecimento ou não de relações entre eles. Os resultados indicam que a natureza e o modo de relacionamento praticado no âmbito das empresas estudadas inibem a transformação e o desenvolvimento do tecido industrial do APL de Ubá.

Nesse ambiente, esses capitais tornam-se tanto objetos quanto instrumentos de disputa, comprometendo o desenvolvimento de relações efetivas entre esses dois segmentos que possam contribuir para o fortalecimento do espírito de cooperação em um APL. Dada a ausência de capital social em termos consideráveis e sendo ele um dos elementos fundamentais para a constituição e manutenção de um APL, considera-se que os integrantes do APL de Ubá estejam colocando seu próprio arranjo produtivo em **xeque**, lance, aliás, proibido pelas regras do jogo de xadrez, já que colocar o rei em xeque representa a perda da partida. A falta de colaboração, de investimento mútuo, de orientação coletiva e de um *habitus* coletivo dos agentes coloca em risco, inclusive, o próprio *status* de APL, fazendo com que o arranjo ganhe características de aglomerado.

No entanto, como existe relativo grau de relações entre fabricantes e fornecedores, pode-se dizer da existência de um APL em Ubá, principalmente porque fabricantes e fornecedores não são os únicos agentes desse arranjo, embora sejam os mais importantes. Porém, a fragmentação que vem ocorrendo nesse subcampo industrial moveleiro coloca em risco a própria existência do arranjo, no que se refere não ao aspecto físico e geográfico, mas ao sentido do APL, em sua acepção de colaboração direcionada à competitividade.

Em termos teóricos, o trabalho contribui para o campo dos estudos organizacionais ao atender à necessidade destacada por Brandão (2010) de se por à prova empírica os conceitos de Bourdieu (2004c) no que se refere, especificamente neste estudo, ao contexto das organizações. Além disso, ao se aplicarem os conceitos

do autor para a pesquisa empírica, não se utiliza de um ponto de vista escolástico apenas para reflexões teóricas, como ele próprio condenava. Pretende-se que os resultados encontrados sejam levados em consideração por parte dos interessados no problema, principalmente por parte de fabricantes e fornecedores do campo pesquisado. Quanto à utilização da teoria de campo de Bourdieu (2004c) para o estudo das relações estabelecidas no campo pesquisado, esta pesquisa contribui para a percepção de sua pertinência, já que há considerações de que a utilização dessa teoria para o estudo desse tipo de relações pode contribuir para a ampliação de visões de poder comumente restritas às capacidades individuais dos agentes em uma relação (Emirbayer & Johnson, 2008); e também porque, por meio do estudo dessas relações, é possível entender formas de poder e dominação trabalhadas pelo autor (Dubois, 2005).

Embora elementos presentes nos resultados encontrados pudessem ter sido apreendidos por meio de outras escolhas teóricas, a utilização da noção de poder simbólico de Bourdieu (2004c), bem como dos conceitos presentes na teoria de campo, permitiu enfatizar a posição dos integrantes do APL como **jogadores** em um campo e, além disso, enfatizar como os conflitos existentes em um arranjo dessa natureza podem estar relacionados à existência de diferentes *habitus* incorporados e externalizados pelos indivíduos. Pessoas oriundas de grupos diferentes, com objetivos, interesses e práticas sociais divergentes, mesmo em um APL, não conseguem se desvencilhar de seus *habitus*, atitude necessária para que os interesses do arranjo possam prevalecer. Trata-se de um aspecto que poderia ter sido negligenciado em outras escolhas teóricas.

Algumas limitações do estudo devem ser observadas. Na compreensão do *habitus*, por exemplo, para que se pudesse apreendê-lo mais, outros métodos de pesquisa poderiam ter sido utilizados, tais como etnografia e história de vida (Teixeira, Antonialli, & Cappelle, 2011). No que se refere também às outras dimensões, *doxa*, *nomos*, *illusio* e *hexis*, não há apreensões muito detalhadas; no entanto, considera-se que o cenário configurado pelo que se observou a respeito de cada uma dessas propriedades redundou em interpretações importantes apresentadas neste estudo.

As contribuições deste artigo também podem ser destinadas à área de cadeias de suprimentos e estratégias de gestão de fornecedores. A partir da constatação de que as estratégias são individualizadas, sem alinhamento interorganizacional no âmbito do APL, pode-se inferir que as empresas do setor moveleiro do APL de Ubá deixam de aproveitar os benefícios que uma estratégia de fortalecimento do tecido industrial poderia proporcionar, como redução dos custos, melhoria no nível de serviço recebido e melhoria no nível de serviço oferecido aos clientes finais. Fabricantes e fornecedores deixam de explorar as potenciais sinergias decorrentes da proximidade geográfica e da similaridade dos processos operacionais. O tipo de relação existente entre fabricantes e fornecedores pesquisados contribui para inibir a formação de parcerias, associações e cooperação entre as empresas. Tal forma de agir representa um entrave ao avanço de um APL em direção a um projeto de desenvolvimento conjunto entre seus diversos integrantes.

As acepções de APL apresentadas neste artigo explicitam diversas razões que reforçam a importância da gestão dos relacionamentos entre empresas inseridas em APLs, relacionamento que pode ser, ele próprio, constituidor de um capital social para o conjunto dessas empresas. Nessa proposição de gestão de relacionamentos, informações são compartilhadas de forma aberta, permitindo que cada parte possa agir e reagir de maneira apropriada e imediata, a fim de eliminar atrasos e ineficiências em seus processos, por exemplo. Essas partes podem ainda trabalhar juntas em questões como redução de custos ou incremento da funcionalidade dos componentes. Ainda é possível apontar outros benefícios associados a aspectos operacionais de encurtamento dos prazos de entrega, aumento da confiabilidade no cumprimento dos prazos acordados, redução em quebras de programação e dos níveis de estoques, bem como aumento nos padrões de qualidade. Para isso, é necessário que sejam substituídas as relações de disputa entre fabricantes de móveis e fornecedores locais por ações de colaboração, o que proporcionará desenvolvimento de adequado nível de capital social baseado em relações locais.

Considera-se que as implicações desta pesquisa para o estudo de APLs residem não somente na dimensão do poder, mas também em seu caráter simbólico, que não é, muitas vezes, evidenciado, acabando por mascarar deficiências nas relações estabelecidas nesses arranjos. Além disso, as disputas no setor, mesmo que localmente, demonstram possíveis dificuldades para um desenvolvimento integrado em contexto nacional. O estudo abre também precedentes para que se atribua aos APLs conceitualmente estabelecidos o *status* de pré-APLs. Observa-se que o relacionamento entre fabricantes e fornecedores é difícil, configurando-se como um limitador da capacidade de expansão dos fornecedores para o próprio fortalecimento da indústria local.

Em termos extensionistas, a lente de compreensão da teoria de campo pode contribuir para que os indivíduos envolvidos no campo moveleiro pesquisado, sobretudo os que atuam em condições de inferioridade, compreendam a dominação simbólica exercida sobre eles, que não se dá apenas na dimensão econômica, como pensam. Com isso, poderão pensar diferentemente para lidar com fabricantes e com seus próprios pares fornecedores. Os fabricantes, por sua vez, poderão refletir sobre os riscos a que eles próprios se submetem com o uso extrapolado de poder, quando colocam em risco o próprio APL ao se subordinarem a mercados maiores. Para futuras pesquisas, sugere-se a ênfase nos sujeitos participantes desses arranjos, a fim de que os conceitos de Bourdieu (2004c) possam ser apreendidos com maior profundidade, contribuindo para que se pense as relações interorganizacionais não como relações naturais entre organizações reificadas, como se essas fossem entes autônomos da sociedade^(*), mas como relações entre pessoas nas organizações, movidas por interesses e motivações próprias. ♦

NOTA

(*) Expressão utilizada por Misoczky (2003) ao criticar o fato de que a tradição dominante na pesquisa em estudos organizacionais é resultado de um cientificismo positivista.

- Amato Neto, J. (2000). *Redes de cooperação produtiva e clusters regionais*. São Paulo: Atlas.
- Araújo, E. A., & Melo, A. V. C. (2007). Capital informacional e construção do poder simbólico: uma proposta epistemológica a partir de Pierre Bourdieu. In *ENANCIB: Vol. 8*. Salvador: Editora da UFBA.
- Bardin, L. (1977). *Análise de conteúdo*. Lisboa: Edições 70.
- Becattini, G. (1991). Italian industrial district: problems and perspectives. *International Studies of Management & Organization*, 21(1), 83-90.
- Botelho, M. R. A., & Bustamante, P. M. C. (2004). O arranjo produtivo de móveis de Ubá-MG (Relatório da Pesquisa Micro e Pequenas Empresas em Arranjos Produtivos Locais no Brasil). SEBRAE-UFSC-NEITEC-FEPESE. Florianópolis, SC. Recuperado em 16 outubro, 2012, de http://www.neitec.ufsc.br/cd_relatorio/arranjos_produtivos_locais/Artigo_Paula_e_Marisa-Moveleiro_de_Uba.pdf
- Bourdieu, P. (1983). *Pierre Bourdieu: sociologia*. São Paulo: Ática.
- Bourdieu, P. (1996). *Razões práticas: sobre a teoria da ação*. São Paulo: Papirus.
- Bourdieu, P. (2001). *Meditações pascalianas*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil.
- Bourdieu, P. (2004a). *Os usos sociais da ciência: por uma sociologia clínica do campo científico*. São Paulo: UNESP.
- Bourdieu, P. (2004b). *Questões de sociologia*. Portugal: Fim de Século.
- Bourdieu, P. (2004c). *O poder simbólico* (7a ed.). Rio de Janeiro: Bertrand Brasil.
- Bourdieu, P. (2005). *Esboço de auto-análise*. São Paulo: Companhia das Letras.
- Bourdieu, P., Chamboredon, J. C., & Passeron, J. C. (2010). A construção do objeto. In P. Bourdieu, J. C. Chamboredon, & J. C. Passeron. *Ofício de sociólogo: metodologia da pesquisa na sociologia* (pp. 179-244). Petrópolis: Vozes.
- Brandão, Z. (2010). Operando com conceitos: com e para além de Bourdieu. *Educação e Pesquisa*, 36(1), 227-241. doi: 10.1590/S1517-97022010000100003
- Britto, J. (2002). Cooperação interindustrial e redes de empresas. In D. S. Kupfer, L. Hasenclever. *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus.
- Bustamante, P. M. A. C. (2004). *Arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais: o caso do pólo moveleiro de Ubá – MG*. Dissertação de mestrado em Economia, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, Minas Gerais, Brasil.
- Carvalho, C. A., & Vieira, M. F. (2007). Sociedade, organizações e poder. In C. A. Carvalho, M. F. Vieira. *O poder nas organizações* (pp. 7-34). São Paulo: Thomson Learning.
- Casanova, J. L. (1995). Uma avaliação conceptual do habitus. *Sociologia: problemas e práticas*, 18, pp. 45-68.
- Casarotto Filho, N., & Pires, L. H. (2001). *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local: estratégias para a conquista da competitividade global na experiência italiana* (2a ed.). São Paulo: Atlas.
- Cassiolato, J. E., & Lastres, H. M. M. (2003). O foco em arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas. In H. M. M. Lastres, J. E. Cassiolato, & M. L. Maciel (Orgs.). *Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local*. Rio de Janeiro: Relume Dumará.
- Costa, A. B., & Costa, B. M. (2005, dezembro). Cooperação e capital social em arranjos produtivos locais. *Anais do Encontro Nacional de Economia* (ANPEC) (pp. 1-16), Natal, RN, Brasil, 33. Recuperado em 16 outubro, 2012, de <http://www.anpec.org.br/encontro2005/artigos/A05A113.pdf>
- Crocco, G., Galvão, A. P., & Silva, M. C. P. (1999). Desenvolvimento local e espaço público na terceira Itália: questões para a realidade brasileira. In A. Urani, G. Cocco, & A. P. Galvão. *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A.
- Dubois, S. (2005). Domination and power in literature: a reflection bases on contemporary French poetry. *Annual Meeting of the American Sociological Association* (pp. 1-21). Philadelphia: American Sociological Association.
- Emirbayer, M., & Johnson, V. (2008). Bourdieu and organizational analysis. *Theory & Society*, 37(1), 1-44. doi: 10.1007/s11186-007-9052-y
- Garcia, L. M. (2011). *Análise do controle interno no poder executivo federal sob a perspectiva de Pierre Bourdieu: a história social como possibilidade de compreensão da produção e reprodução de práticas dos agentes*. Tese de doutorado em Administração, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil.
- Gil, A. C. (2009). *Métodos e técnicas de pesquisa social* (6a ed.). São Paulo: Atlas.
- Giuliani, E. (2005). Cluster absorptive capacity: why do some clusters forge ahead and others lag behind? *European Urban and Regional Studies*, 12(3), 269-288.
- Gorini, A. P. F. (1999). *Panorama do setor moveleiro no Brasil, com ênfase na competitividade externa a partir do desenvolvimento da cadeia industrial de produtos sólidos de madeira*. São Paulo: BNDES.
- Luciano Júnior, A. S., Salerno, L. P., & Rosa, R. M. (2008). Bourdieu e a auto-análise: problematizações. *Linhas (UDESC)*, 9(2), 153-155. doi: 10.5965%2FInh.v9i2.1412
- Marshall, A. (1984). *Princípios de economia*. São Paulo: Nova.

REFERÊNCIAS

- Misoczky, M. C. (2003, setembro). Pelo primado das relações nos estudos organizacionais: algumas indicações a partir de leituras enamoradas de Marx, Bourdieu e Deleuze. *Anais do Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração*, Atibaia, SP, Brasil, 27.
- Monczka, R., & Morgan, J. P. (2000). Outsourcing: key to many competitive battles. *Purchasing*, 129(3), 86.
- Nogueira, M. A., & Catani, A. (1998). *Pierre Bourdieu: escritos de educação* (3a ed.). Petrópolis: Vozes.
- Oliveira, P. P. (2005). *Illusio: aquém e além de Bourdieu. Mana*, 11(2), 529-543.
doi: 10.1590/S0104-93132005000200008
- Putnam, R. (1996). *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas.
- Rosa, A. R. (2007). *(O) Braço forte, (A) mão amiga: um estudo sobre dominação masculina e violência simbólica em uma organização militar*. Dissertação de mestrado em Administração, Universidade Federal de Lavras, Lavras, Minas Gerais, Brasil.
- Santa Rita, L. P., & Sbragia, R. (2002). Aglomerados produtivos: acordos de cooperação e alianças estratégicas como condicionantes para o ingresso de PME's moveleiras em um processo de desenvolvimento sustentado. *Seminário de Gestão Tecnológica* (pp. 1-15) 10. Recuperado em 16 outubro, 2013, de <http://www.oei.es/salactsi/santarita.pdf>
- Schmitz, H., & Nadvi, K. (1999). Clustering industrialization: introduction. *World Development*, 27(9), 1503-1514.
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). (2003). Termo de referência para atuação do sistema SEBRAE em arranjos produtivos locais. Recuperado em 29 novembro, 2011, de [http://201.2.114.147/bds/bds.nsf/50533C7F21014E5F03256FB7005C40BB/\\$File/NT000A4AF2.pdf](http://201.2.114.147/bds/bds.nsf/50533C7F21014E5F03256FB7005C40BB/$File/NT000A4AF2.pdf)
- Skjoett-Larsen, T. (1999). Supply chain management: a new challenge for researchers and managers in logistics. *International Journal of Logistics Management*, 10(2), 41-54.
doi: 10.1108/09574099910805987
- Teixeira, J. C. (2011). *A dinâmica do campo científico e os capitais em jogo na pesquisa em uma universidade pública*. Dissertação de mestrado em Administração, Universidade Federal de Lavras, Lavras, Minas Gerais, Brasil.
- Teixeira, J. C., Antonialli, L. M., & Cappelle, M. C. A. (2011, novembro). O campo científico na percepção de docentes/pesquisadores de uma universidade pública: entre regras e estratégias de sobrevivência. *Anais do EnEPQ – Encontro de Ensino e Pesquisa em Administração e Contabilidade da ANPAD*, João Pessoa, PB, Brasil, 3.
- Thiry-Cherques, H. R. (2006). Pierre Bourdieu: a teoria na prática. *Revista de Administração Pública*, 40(1), 27-55.
- Triviños, A. N. S. (1987). *Introdução à pesquisa em Ciências Sociais: a pesquisa qualitativa em educação*. São Paulo: Atlas.
- Zen, A. C. (2010). *A influência dos recursos na internacionalização de empresas inseridas em clusters: uma pesquisa no setor vitivinícola no Brasil e na França*. Tese de doutorado em Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, Rio Grande do Sul, Brasil.

ABSTRACT

“An industrial cluster in check”: field, habitus and symbolic capital in a furniture industrial cluster in Minas Gerais

The Local Productive Arrangement of Ubá and Region (APL of Ubá) generates about nine thousand jobs and has the seat of the largest steel furniture company of Latin America, besides three other large companies. However, this arrangement is marked by dispute relations that worries the local entrepreneurs. The investigated problem is, to what extent, these disputes, especially between manufacturers and suppliers, endanger the furniture APL. The objective of this paper is to present an understanding of how power relationships occur between local entrepreneurs, who are furniture manufacturers, and suppliers of these companies, discussing its implications for the researched APL. The results show that there are problems in the relationship between manufacturers and suppliers mainly due to the unequal accumulation of symbolic capital, to the predominance of different interests at stake (*illusio*), as well as to the different and opposed principles that guide the agents' practices (*habitus*). The results show the risks that this nature of relationships brings to the APL of Ubá.

Keywords: furniture industry, local productive arrangement, symbolic power.

“Un arreglo productivo bajo jaque”: campo, *habitus* y capital simbólico en un arreglo productivo local en Minas Gerais

El Arreglo Productivo Local de Ubá y Región (APL de Ubá) genera cerca de nueve mil puestos de trabajo y posee la sede de la mayor empresa de muebles de acero de América Latina, además de otras tres grandes empresas. Mientras tanto, está marcado por relaciones de disputa que preocupan a los propios empresarios locales. El problema investigado es hasta qué punto estas disputas, especialmente entre los fabricantes y proveedores, ponen en riesgo el APL. El objetivo de este artículo es presentar un entendimiento de cómo se dan las relaciones de poder entre los emprendedores locales fabricantes de muebles y los proveedores de esas empresas, discutiendo sus implicaciones para el APL. Los resultados señalan la existencia de problemas en la relación entre fabricantes y proveedores, resultantes principalmente de la acumulación desigual de capital simbólico; del predominio de intereses diferentes en juego (illusio); así como de los principios diferentes y en oposición que orientan las prácticas de los agentes (habitus). Los resultados señalan los riesgos que esa naturaleza de relaciones acarrea para el APL.

Palabras clave: industria del mueble, arreglo productivo local, el poder simbólico.

inspiração

**A administração eficaz
concretiza-se em ações,
mas começa com ideias.**

A Rausp está voltada à disseminação de pesquisas e ideias que agreguem valor ao trabalho de acadêmicos e praticantes de Administração.

Assine a Rausp

*Para informações ligue (11) 3091-5922 ou 3818-4002
e-mail: rausp@usp.br*

www.rausp.usp.br