

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ – UNIOESTE
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS – CCSA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL E
AGRONEGÓCIO – MESTRADO E DOUTORADO

DISSONÂNCIAS COGNITIVAS REGIONAIS NO DESENVOLVIMENTO DE UMA
ECONOMIA DO CONHECIMENTO NA REGIÃO OESTE DO PARANÁ

MARCEL AUGUSTO COLLING

Toledo/PR

2018

MARCEL AUGUSTO COLLING

**DISSONÂNCIAS COGNITIVAS REGIONAIS NO DESENVOLVIMENTO DE UMA
ECONOMIA DO CONHECIMENTO NA REGIÃO OESTE DO PARANÁ**

Tese apresentada à Banca Defesa do Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Desenvolvimento Regional e Agronegócio, nível Doutorado, da universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE.

Orientador: Prof. Dr. Moacir Piffer
Coorientador: Prof. Dr. Knut Ingar Westeren

Toledo/PR

2018

MARCEL AUGUSTO COLLING

**DISSONÂNCIAS COGNITIVAS REGIONAIS NO DESENVOLVIMENTO DE UMA
ECONOMIA DO CONHECIMENTO NA REGIÃO OESTE DO PARANÁ**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio da Universidade Estadual do Oeste do Paraná, como requisito para a obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Regional e Agronegócio.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Dieter Rugard Siedenberg
Universidade de Santa Cruz do Sul – UNISC

Prof. Dr. Alain Hernández Santoyo
Universidade de Pinar del Río - Cuba

Prof. Dr. Weimar Freire da Rocha Júnior
Universidade Estadual do Oeste do Paraná – Unioeste

Prof. Dr. Jefferson Andronio Ramundo Staduto
Universidade Estadual do Oeste do Paraná – Unioeste

Prof. Dr. Moacir Piffer (Orientador)
Universidade Estadual do Oeste do Paraná – Unioeste

Prof. Dr. Knut Ingar Westeren (Coorientador)
Nord-Trøndelag University College - Noruega

COLLING, Marcel Augusto. **Dissonâncias cognitivas regionais no desenvolvimento de uma economia do conhecimento na região oeste do Paraná**. Tese de Doutorado. Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio, Universidade Estadual do Oeste do Paraná - UNIOESTE, Campus de Toledo, 2018.

RESUMO

A economia comportamental recentemente vem ganhando mais espaço no meio acadêmico. As teorias pautadas na racionalidade dos atores têm dado lugar a estudos que contemplam seus sistemas cognitivos, formas de pensar e emoções. Nesse contexto, os recentes estudos na área da economia do conhecimento têm se aproximado do arcabouço comportamental para analisar a atuação e influência das instituições nas organizações e vice-versa. Ocorre que nas relações entre diferentes grupos em uma região, as cognições dos atores são suscetíveis a dissonâncias entre crenças e atitudes. Tais desequilíbrios são amenizados pela utilização de vieses cognitivos. A influência dessas dissonâncias e vieses nas relações entre grupos para o desenvolvimento regional é o tema tratado neste trabalho. Nessa perspectiva, o objetivo deste trabalho é analisar a influência e os impactos da dissonância cognitiva nas relações entre os atores locais dos grupos Governo, Universidade e Empresa na Região Oeste do Estado do Paraná tendo em vista a economia do conhecimento. A pergunta que se buscou responder é como esses processos cognitivos podem representar barreiras para uma compreensão mais ampla por parte dos grupos a respeito de seu papel na região em um contexto de desenvolvimento. A fim de responder a esses questionamentos, o presente trabalho se propôs a caracterizar a Região Oeste do Estado do Paraná e os municípios selecionados (Cascavel, Toledo, Foz do Iguaçu, Marechal Cândido Rondon, Palotina e Medianeira) de acordo com as abordagens relacionais da economia do conhecimento; pesquisar as crenças dos atores locais que representam governo, universidade e empresas com vistas à ocorrência de dissonâncias cognitivas entre crenças; estudar as atitudes de cada grupo de atores locais em relação aos aspectos relacionais abordados pela economia do conhecimento em termos de vieses cognitivos e subcategorias de dissonância; e explicar a redução ou eliminação da dissonância cognitiva e a utilização de heurísticas e vieses de maneira integrada por parte dos atores locais quando consideram as relações entre os diferentes grupos. A metodologia utilizada foi quantitativa e qualitativa. Inicialmente, foram levantados dados referentes ao Valor Adicionado Bruto; Quantidade de estabelecimentos por atividade; Quantidade de empregos por atividade; Despesas municipais por função; IDH; Total de universidades públicas; Quantidade de matrículas e de concluintes no ensino superior público; Associações formadas pelos grupos; Conselhos municipais. Em seguida, foram analisados dados obtidos por meio de questionários com os métodos de Análise de média, Correlações de Pearson e Regressão *stepwise*. O próximo passo foi a análise dos dados qualitativos levantados por entrevistas semiestruturadas utilizando análise de discurso de acordo com as subcategorias de dissonância cognitiva e vieses cognitivos. Por fim, os dados quantitativos e qualitativos foram comparados sistematicamente de acordo com as subcategorias de dissonância cognitiva e vieses cognitivos. Os resultados da pesquisa mostraram que, de fato, há uma série de barreiras cognitivas causadas pelas heurísticas e vieses presentes nos grupos. Tais barreiras os impedem de pensar em formas de inovação das instituições e do ambiente relacional para que o desenvolvimento da região Oeste do Paraná possa ser orientado para a economia do conhecimento.

Palavras chave: economia comportamental; dissonância cognitiva; heurísticas e vieses cognitivos; inovação institucional; economia do conhecimento; desenvolvimento regional.

COLLING, Marcel Augusto. **Regional cognitive dissonances in the development of a knowledge economy in the west region of Parana state (Brazil)**. PhD Dissertation. Postgraduate Program in Regional Development and Agribusiness, State University of Western Parana - UNIOESTE, Campus de Toledo, 2018.

ABSTRACT

Behavioral economics has recently been gaining more space in academic studies. The theories based on the rationality of the actors have given place to studies that contemplate their cognitive systems, ways of thinking and emotions. In this context, recent studies in the area of knowledge economy have approached the behavioral framework to analyze the performance and influence of institutions in organizations and vice versa. It occurs that in the relations between different groups in a region, the cognitions of the actors are susceptible to dissonances between beliefs and attitudes. Such imbalances are mitigated by the use of cognitive biases. The influence of these dissonances and biases in the relations between groups in the regional development is the theme addressed in this work. In this perspective, the objective of this dissertation is to analyze the influence and impacts of cognitive dissonance in the relations between the groups of local actors represented by the Government, University and Companies in the Western Region of the State of Parana in view of the knowledge economy. The question that has been sought to answer is how these cognitive processes can represent barriers to a broader understanding by groups about their role in the region in a development context. In order to answer these questions, the present work has proposed to: characterize the Western Region of the State of Parana and the selected municipalities (Cascavel, Toledo, Foz do Iguaçu, Marechal Cândido Rondon, Palotina and Medianeira) according to the relational approaches of the knowledge economy; research the beliefs of local actors representing government, university, and business with a view to the occurrence of cognitive dissonances between beliefs; study the attitudes of each group of local actors regarding the relational aspects addressed by the knowledge economy in terms of cognitive biases and subcategories of dissonance; and explain the reduction or elimination of cognitive dissonance and the use of heuristics and biases in an integrated way by local actors when considering the relations between the different groups. The methodology used was quantitative and qualitative. Initially data were collected regarding Gross Added Value; Number of establishments per activity; Number of jobs per activity; Municipal expenses by function; HDI; Number of public universities; Number of enrollments and graduates in public higher education; Associations formed by groups; Municipal councils. Then, data obtained through questionnaires were analyzed using the methods of Mean Analysis, Pearson Correlations and Stepwise Regression. The next step was the analysis of qualitative data obtained by semi-structured interviews using discourse analysis according to subcategories of cognitive dissonance and cognitive bias. Finally, quantitative and qualitative data were systematically compared according to the subcategories of cognitive dissonance and cognitive bias. The research results showed that, in fact, there are a number of cognitive barriers caused by the heuristics and biases in the three groups. Such barriers prevent them from thinking about innovative ways of institutional action and relational environment so that it hinders the development of the West region of Parana oriented to the knowledge economy.

Keywords: behavioral economics; cognitive dissonance; heuristics and cognitive biases; institutional innovation; knowledge economy; regional development.

AGRADECIMENTOS

Devo dizer, antes de listar meus agradecimentos, que qualquer nome aqui não incluso por causa da falta de memória imediata não será esquecido pela minha consciência que sempre me recordará de ser grato pelo auxílio de qualquer ordem.

Agradeço aos meus orientadores, Prof. Moacir Piffer, e Prof. Knut Ingar Westeren, que aceitaram o desafio de produzir esta tese, fornecendo contribuições sem as quais ela não seria possível.

À coordenação e secretaria do PPGDRA por todo o serviço e apoio prestados.

À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – CAPES pelo auxílio financeiro no Brasil, e ao Programa Erasmus pelo auxílio financeiro durante minha estadia na Romênia.

À Secretaria de Relações Internacionais, na figura do Prof. Pery Francisco Assis Shikida, pelo apoio e oportunidade de realizar um semestre de estudos na Romênia.

À Universitatea Babeş-Bolyai, em Cluj-Napoca, na Romênia, pela excelente recepção e contribuição para minha formação acadêmica e pessoal, fazendo desse local minha segunda casa.

Aos amigos ao redor do mundo que o programa Erasmus me proporcionou.

Aos professores Radu Barna e Adrian Corpadean, da Universitatea Babeş-Bolyai; e professor Reinhard Meyers da Universidade de Münster da Alemanha pelo auxílio na elaboração e revisão do projeto que resultou nesta tese.

Aos colegas de turma: Alexandre, Edicléia, João, Leandro, Nadja, Sandra e Tatiane, pelo companheirismo em todos os momentos da jornada do Doutorado.

Aos professores do PPGDRA que não medem esforços para garantir a qualidade do programa.

À minha mãe, Margarete, que me deu as qualidades necessárias para a vida; cuja história, determinação e caráter me servirão de inspiração para sempre. Mesmo que os agradecimentos a ela fossem extensos como esta tese, ainda não seriam suficientes.

À Patrícia Frai, por ser uma luz nos momentos em que tudo se escurece, pela parceria e amizade. Por ter sempre à disposição, sempre que precisei, um abraço, um beijo, um carinho ou um café.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	11
TEMA DA PESQUISA	14
FORMULAÇÃO DO PROBLEMA.....	16
OBJETIVOS	18
ESTRUTURA DO TRABALHO	19
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	20
2.1 A ECONOMIA COMPORTAMENTAL	20
2.1.1 A dissonância cognitiva	26
2.2 ECONOMIA DO CONHECIMENTO	37
2.3 INOVAÇÃO INSTITUCIONAL	50
2.4 POLARIZAÇÃO, EFEITOS DE TRANSBORDAMENTO E DESENVOLVIMENTO ENDÓGENO	64
2.4.1 Efeitos de transbordamento e desenvolvimento local.....	69
2.5 LIGAÇÃO ENTRE AS TEORIAS E DEFINIÇÕES PRINCIPAIS	79
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	81
3.1 ABORDAGEM DA PESQUISA.....	81
3.2 ABORDAGEM DOS OBJETIVOS DA PESQUISA	82
3.4 DELIMITAÇÃO DO OBJETO E INSTRUMENTOS DE COLETA DE DADOS	86
3.4.1 Delimitação dos sujeitos e do espaço	86
3.4.2 Formulação e aplicação dos questionários	89
3.4.3 Formulação e aplicação das entrevistas	96
3.5 ANÁLISE DOS DADOS.....	98
3.5.1 Análise dos dados quantitativos	98
3.5.2 Análise dos dados qualitativos	101
4 RESULTADOS E DISCUSSÃO	107
4.1 CARACTERIZAÇÃO DA REGIÃO	107
4.2 DADOS QUANTITATIVOS	123
4.2.1 Médias das variáveis dos questionários	124
4.2.2 Correlações entre as variáveis dos questionários	137
4.2.3 Regressão <i>Stepwise</i> das variáveis dos questionários.....	157
4.3 DADOS QUALITATIVOS	170
4.3.1 Comparação dos dados das entrevistas referentes ao grupo “Governo”	172
4.3.2 Comparação dos dados das entrevistas referentes ao grupo “Universidade”.....	174

4.3.3 Comparação dos dados das entrevistas referentes ao grupo “Empresas”	178
4.4 COMPARAÇÃO DE DISSONÂNCIAS E VIESES NAS RELAÇÕES ENTRE GRUPOS.....	181
CONCLUSÃO.....	196
REFERÊNCIAS	201
APÊNDICES	213
A - QUESTIONÁRIO PARA O GRUPO “GOVERNO”	214
B - QUESTIONÁRIOS PARA O GRUPO “UNIVERSIDADE”	218
C - QUESTIONÁRIOS PARA O GRUPO “EMPRESAS”	222
D - RESPOSTAS DOS QUESTIONÁRIOS	226
E - MATRIZES DE CORRELAÇÃO	230
F - ROTEIROS DAS ENTREVISTAS	234
G – ANÁLISE DAS ENTREVISTAS COM GOVERNO, UNIVERSIDADES E EMPRESAS.....	237

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Abordagens da economia do conhecimento.....	49
Quadro 2 - Variáveis e crenças do grupo “Governo”	91
Quadro 3 - Variáveis e crenças do grupo “Universidade”	92
Quadro 4 - Variáveis e crenças do grupo “Empresas”	92
Quadro 5 - Quantidade de empresas nos municípios da pesquisa.....	94
Quadro 6 - Questionários enviados e respondidos pelo grupo “Governo”	95
Quadro 7 - Questionários respondidos pelo grupo “Universidade”	96
Quadro 8 - Categorias de variáveis em comum para os grupos	101
Quadro 9 - Subcategorias de dissonância cognitiva segundo Festinger.....	103
Quadro 10 - Vieses cognitivos propostos por Kahneman para a redução da dissonância.....	104
Quadro 11 - Valor Adicionado Bruto a Preços Básicos dos municípios da pesquisa no ano de 2014	108
Quadro 12 - Quantidade de Estabelecimentos por Atividade nos municípios da pesquisa no ano de 2015.....	109
Quadro 13 - Emprego por atividade nos municípios da pesquisa no ano de 2015.....	111
Quadro 14 - Despesas Municipais por Função nos municípios da pesquisa no ano de 2015	113
Quadro 15 - Instituições de ensino, matrículas e concluintes nas universidades públicas nos municípios da pesquisa no ano de 2015	115
Quadro 16 - Cursos oferecidos pelas universidades públicas no município de Cascavel	116
Quadro 17 - Cursos oferecidos pelas universidades públicas no município de Toledo	116
Quadro 18 - Cursos oferecidos pelas universidades públicas no município de Foz do Iguaçu	117

Quadro 19 - Cursos oferecidos pelas universidades públicas no município de Marechal Cândido Rondon.....	118
Quadro 20 - Cursos oferecidos pelas universidades públicas no município de Medianeira ..	118
Quadro 21 - Cursos oferecidos pelas universidades públicas no município de Palotina	119
Quadro 22 - Núcleos Setoriais nos Municípios Pesquisados	120
Quadro 23 - Conselhos municipais dos municípios da pesquisa.....	122
Quadro 24 - Médias das crenças para o grupo “governo”	125
Quadro 25 - Médias das crenças para o grupo “universidade”	128
Quadro 26 - Médias das crenças para o grupo “empresas”	131
Quadro 27 - Correlações entre variáveis do grupo “Governo”	138
Quadro 28 - Correlações entre variáveis por grupo de crenças.....	140
Quadro 29 - Correlações entre variáveis do grupo “Universidade”	145
Quadro 30 - Correlações entre variáveis por grupo de crenças.....	147
Quadro 31 - Correlações entre variáveis do grupo “Empresas”	151
Quadro 32 - Correlações entre variáveis por grupo de crenças.....	154
Quadro 33 - Variáveis inseridas no modelo pela regressão stepwise – PESOgov	158
Quadro 34 - Variáveis inseridas no modelo pela regressão stepwise – PESOuniv	158
Quadro 35 - Resumo do modelo de regressão stepwise – grupo governo: PESOgov.....	159
Quadro 36 - Resumo do modelo de regressão stepwise – grupo governo: PESOuniv.....	159
Quadro 37 - Coeficientes do modelo de regressão stepwise – grupo governo: PESOgov	160
Quadro 38 - Coeficientes do modelo de regressão stepwise – grupo governo: PESOgov	162
Quadro 39 - Resumo do modelo de regressão stepwise – grupo universidade: PESOuniv ...	163
Quadro 40 - Coeficientes do modelo de regressão stepwise – grupo universidade: PESOuniv	165
Quadro 41 - Variáveis inseridas no modelo pela regressão stepwise.....	167
Quadro 42 - Resumo do modelo de regressão stepwise – grupo empresas.....	168
Quadro 43 - Coeficientes do modelo de regressão stepwise – grupo empresas.....	169
Quadro 44 - Ancoragens cognitivas dos grupos.....	182
Quadro 45 - Cognições dos grupos a respeito de si.....	185
Quadro 46 - Principais causas das falhas relacionais segundo cada grupo de atores locais...	194

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Estrutura do referencial teórico.....	20
Figura 2 - Principais ligações tecnológicas entre diferentes categorias de firmas	42
Figura 3 - O modelo de tríplice hélice na economia do conhecimento	48
Figura 4 - O campo das políticas de inovação.....	52
Figura 5 - Municípios selecionados para a pesquisa	86
Figura 6 - Abordagens para a economia do conhecimento e principais atores envolvidos.....	88
Figura 7 - Estrutura dos dados para os diferentes grupos.....	89

Figura 8 - IDH municipal de Educação nos municípios da região Oeste do Paraná (2000-2010).....	114
Figura 9 - Cognições e vieses nas relações “governo-universidade”	188
Figura 10 - Cognições e vieses nas relações “governo-empresas”	190
Figura 11 - Cognições e vieses nas relações “empresas-universidade”	192

LISTA DE ABREVIATURAS

CACIOPAR - Coordenadoria das Associações Comerciais e Industriais do Oeste do Paraná

CAPES - Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IDH - Índice de Desenvolvimento Humano

IDHM - Índice de Desenvolvimento Humano Municipal

IPARDES - Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social

MAR - Marshall, Arrow, Romer

MDIC - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

MEI - Micro Empreendedor Individual

MTE - Ministério do Trabalho e Emprego

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico

PTI – Parque Tecnológico Itaipu

P&D - Pesquisa e Desenvolvimento

RAIS - Relação Anual de Informações Sociais

INTRODUÇÃO

Os estudos interdisciplinares que aproximam a economia da psicologia passaram por uma série de movimentos de aproximação e distanciamento. Mesmo a obra clássica de Adam Smith, “A riqueza das nações”, que iniciaria os estudos econômicos formais, foi antecedida pela obra “A teoria dos sentimentos morais”, do mesmo autor. Nela, Smith busca explicar o comportamento humano frente às relações econômicas de sua época (MURAMATSU, 2009). Posteriormente, o principal distanciamento das áreas veio com a corrente Neoclássica de pensamento que teve início pela influência, sobretudo, do trabalho do filósofo Jeremy Bentham¹, que desenvolveu a teoria da Utilidade; em que as escolhas humanas visam maximizar o prazer e minimizar a dor (FRANCESCHINI & FERREIRA, 2012).

As bases que estabeleciam a racionalidade humana nas decisões pautadas na teoria Utilitarista encontraram uma série de barreiras práticas, uma vez que suas previsões não eram precisas. Era necessário que fossem aplicadas diversas abstrações nos modelos, deixando de lado variáveis que a psicologia já considerava em seus estudos sobre escolhas e tomada de decisão (FRANCESCHINI & FERREIRA, 2012). Por isso, a partir dos anos 1980 e 1990 houve uma nova aproximação das áreas da economia e da psicologia, formando um novo campo de estudos: a economia comportamental. Apesar de recente, a área tonou-se profícua e difundida de tal modo que diversos pesquisadores receberam prêmio Nobel por suas contribuições; dentre eles, destacam-se George Akerlof², Daniel Kahneman³, Vernon Smith⁴, e mais recentemente, Richard Thaler⁵ recebendo a premiação em 2017.

A base da economia comportamental está na formação de vieses sistemáticos que ocorrem nas escolhas feitas pelos indivíduos e que prejudicam a maximização da utilidade (ETZIONI, 2011). Nesse sentido, Kahneman (2003) faz uma distinção entre dois sistemas cognitivos que entram em ação no momento da escolha: o primeiro sistema é mais impulsivo, imediato, que evita o esforço de raciocínio e é propenso aos vieses; o segundo sistema, por sua vez, é deliberativo, mais lento, realiza esforços cognitivos e é capaz de corrigir possíveis vieses (ETZIONI, 2011).

¹ BENTHAM, J. *An introduction to the principles of morals and legislation*. 2. ed. Londres: 1823. Reimpressão: Buffalo: Prometheus Books, 1988.

² Prêmio Nobel em ciências econômicas em 2001, compartilhado com Michael Spence e Joseph Stiglitz, pela análise de mercados com informação assimétrica.

³ Prêmio Nobel em ciências econômicas em 2002, por introduzir a pesquisa psicológica na economia no campo das avaliações e tomada de decisão em situações de incerteza.

⁴ Prêmio Nobel em ciências econômicas em 2002 (compartilhado com Kahneman), pela realização de experimentos de laboratório na análise econômica.

⁵ Prêmio Nobel em ciências econômicas em 2017, pelas contribuições na área da economia comportamental.

A utilização do arcabouço de conhecimentos da psicologia aliado ao da economia faz com que a economia comportamental se destaque ao estudar o comportamento humano de maneira descritiva, como realmente se manifesta e é observado; ao contrário dos modelos de agente racional em que os comportamentos são observados em função de como deveriam ser (KAHNEMAN, 2013).

Recentemente, a economia do conhecimento vem complementando os estudos a respeito das relações de produção e troca de conhecimento. Stiglitz (1999) expõe que o conhecimento e informação passaram a ser produzidos com a mesma intensidade que produtos industriais eram produzidos na Revolução Industrial. Os modelos econômicos que ignoram a criação de conhecimento e as imperfeições e desequilíbrios de informação são inadequados. Isso porque as instituições só podem ser compreendidas como respostas adaptativas a problemas informacionais. Entender as sutilezas do conhecimento em suas dimensões tácitas e explícitas em um ambiente local, bem como as dinâmicas do compartilhamento do conhecimento, pode determinar a competitividade de uma empresa, indústria, país ou região.

Capello e Lenzi (2013) ao tratarem da economia do conhecimento, explicam que é necessário transpor a divisão convencional de que ela se desenvolve a partir de setores ou de funções inerentes às indústrias. Na visão das autoras, tanto a abordagem setorial quanto a funcional não devem ser separadas, mas sim integradas e envolvidas por uma visão relacional do tema. A possibilidade de uma região voltar sua economia para o conhecimento está nas habilidades relacionais de seus atores locais. Essa visão é, necessariamente, o ponto de encontro entre a economia do conhecimento e a comportamental. Os atores devem contar com um aparato relacional e cognitivo que permita a promoção de um ambiente inovador que faça com que sua economia se desenvolva com base na criação e transferência de conhecimento.

A criatividade envolvida nos processos de inovações locais e regionais é um elemento essencial para a economia do conhecimento e requer o engajamento mental dos atores locais. De um ponto de vista organizacional local, as novas empresas de pequeno porte têm mais participação no surgimento de inovações. Elas apresentam mais possibilidades para esse engajamento criativo do que as grandes empresas burocráticas. O conhecimento também é obtido através das fronteiras, quando efeitos de transbordamentos são obtidos pelo desenvolvimento de conhecimento, que em seguida é transmitido para atores em seu entorno (STIGLITZ, 1999).

Dentro de uma região, Hirschman (1974) explica que os atores locais são um elemento fundamental para os processos de desenvolvimento. De acordo com o autor, o

desenvolvimento das regiões deve ocorrer “de baixo para cima”. Estratégias orientadas segundo esta perspectiva partem do princípio de que o desenvolvimento deve ocorrer primeiro junto aos atores locais, para, então, ser integrado a um cenário regional – e global – mais abrangente.

Contudo, os atores não atuam isoladamente. Eles agem na esfera local em grupos, criando organizações. Uma vez que eles constituem organizações, são estabelecidas regras econômicas, sociais e políticas sob as quais suas atividades serão desenvolvidas. Esse conjunto de regras caracteriza as instituições, que também são representadas por configurações educacionais, legais e culturais como pano de fundo (NORTH, 1990).

Tanto as organizações quanto as instituições têm suas dinâmicas determinadas por um contexto locacional, muitas vezes geográfico. Quando as economias locais se desenvolvem, podem gerar efeitos de transbordamento nos quais os benefícios do desenvolvimento são difundidos entre o local desenvolvido e seu entorno. A noção dos efeitos de transbordamento, das aglomerações, e das economias locais foi especialmente estudada por Marshall (1890), Arrow (1962), e Romer (1986). Jacobs (1969) trouxe incrementos importantes para a teoria ao considerar a urbanização. No âmbito geográfico/regional, a obra de Perroux (1967) tem destaque por tratar da polarização das regiões. Segundo o autor, existem polos regionais que exercem efeitos de atração nas economias locais e são pontos principais de desenvolvimento.

Considerando que as bases para a inovação institucional e transferências de conhecimento estão nas relações entre os indivíduos, não é possível ignorar uma abordagem que considere a mentalidade desses atores. Sorensen (2010) explica que a compreensão de atitudes e comportamentos dos indivíduos é fundamental para que uma economia se torne autossuficiente e inovadora. O autor afirma que quando uma região baseia a sua economia em conhecimento, há uma possibilidade maior para a criação de empregos bem pagos e para a melhora qualitativa dos serviços e da qualidade de vida da população.

Tendo isso em vista, a teoria dos Utilitaristas se encontra separada da economia do conhecimento por uma barreira formada por suas abordagens; isso por considerar as escolhas humanas como perfeitamente racionais na medida em que “maximizam o prazer e minimizam o sofrimento”, e por desconsiderar o papel da inovação, não dando conta de explicá-la.

Assim, existe um contexto – refletido com mais detalhes no referencial teórico – em que a teoria utilitarista não abarca as cognições dos atores de maneira realista; a economia do conhecimento tem se concentrado nos elementos cognitivos apenas em suas abordagens mais recentes, sem aproximações com outras áreas de estudos; e a economia comportamental se concentra em ações de tomada de decisão ainda de maneira bastante pontual e restrita, não

considerando um cenário de desenvolvimento regional. Esse contexto cria uma lacuna de estudos entre as três vertentes teóricas e a consideração das cognições dos atores locais em um ambiente de desenvolvimento regional.

Por isso, além das abordagens tradicionais do desenvolvimento, é necessária uma abordagem comportamental para os problemas da região. Hirschman (1974) já deu indícios dessa necessidade quando afirmou que uma das barreiras para o desenvolvimento regional é a dissonância cognitiva. Para tal afirmação, o autor precisou da teoria de Leon Festinger sobre dissonância cognitiva, desenvolvida em 1957. Neste entendimento, autores proeminentes como Akerlof e Dickens (1982), Schlicht (1983), Smith (1991), e Kahneman e Smith (2002) também reforçam a importância de se utilizar ferramentas do campo da psicologia social.

Desse contexto, surge a necessidade da utilização da abordagem da economia comportamental para o estudo do desenvolvimento das regiões. Etzioni (2011) salienta que as descobertas na área já conseguiram demonstrar, sem deixar espaço para dúvidas, que muito dos comportamentos que envolvem escolhas não são baseados em deliberações utilitaristas. Além disso, mesmo que a racionalização das decisões ocorra, ela é sujeita a vieses cognitivos e são profundamente afetadas pelas emoções, normas, e fatores sociais e culturais.

TEMA DA PESQUISA

Conforme a área da economia do conhecimento incorporou novos elementos de cunho relacional em seus estudos, sua convergência com a economia comportamental passou a ser maior. Ao tratar das relações de atores regionais entre si e relações entre os grupos formados por eles, a economia do conhecimento abre o campo da pesquisa para a necessidade da compreensão das relações cognitivas entre atores e grupos distintos. Com isso, a economia do conhecimento orienta as práticas relacionais institucionais que devem pautar o desenvolvimento regional voltado para o conhecimento; enquanto o papel da economia comportamental é estudar e sistematizar as formas em que essas relações ocorrem, considerando o arcabouço cognitivo dos atores a respeito de si e dos demais que compõem a região.

A convergência das duas áreas permite um estudo mais amplo a respeito da produção e transferência de conhecimento, sobretudo institucional, em uma região. Por isso, o tema dessa pesquisa é influenciado pela necessidade de se compreender as relações entre grupos de atores locais a partir de seus pontos de vista cognitivos particulares. Com isso é possível elaborar

uma discussão mais concreta a respeito de possíveis melhorias nas relações institucionais para que haja produção e difusão de conhecimento.

A literatura utilizada adiante aponta que as relações entre as instituições são pautadas pelos comportamentos dos atores locais que as constituem. Tais comportamentos, por sua vez, estão ligados às crenças e atitudes de cada indivíduo que participa das organizações. Por conseguinte, as organizações formam instituições a partir das crenças e atitudes de atores regionais (na forma de indivíduos); essas instituições estabelecem as regras de atuação para as organizações. Esse ciclo de influência pode reforçar ou alterar crenças e atitudes dos atores locais de acordo com seus sistemas cognitivos a respeito do contexto de relações na região.

Com isso, pode ocorrer que, em uma economia voltada para o conhecimento, existam crenças e atitudes contrastantes com o modelo “ideal” proposto pelos arranjos institucionais. Nesse contexto ocorrem as dissonâncias cognitivas, ou seja, as práticas observadas na realidade contradizem as crenças e expectativas dos atores, causando um desconforto cognitivo. A redução do desconforto ocorre normalmente pela utilização de heurísticas e vieses por parte dos indivíduos. É importante ressaltar que nesse caso o termo “heurística” corresponde a atalhos mentais que permitem que as pessoas resolvam problemas e façam julgamentos de maneira mais rápida. Ele é proposto por Kahneman e Smith (1974), e não faz referência à metodologia de “Pesquisa Heurística” de Clark Moustakas⁶ (1990). Para evitar sobreposição, no decorrer deste trabalho a definição de Kahneman e Smith será predominantemente utilizada. Tendo isso esclarecido, ocorre que muitas vezes as heurísticas e vieses podem prejudicar a compreensão objetiva dos atores locais a respeito de sua própria atuação, da atuação dos demais grupos, e das relações mantidas entre eles.

Tendo isso em vista, o tema principal deste trabalho repousa na ocorrência de dissonâncias cognitivas por parte dos atores regionais, e que elas são amenizadas por heurísticas e vieses. Tanto as dissonâncias quanto os vieses podem caracterizar barreiras para o estabelecimento de relações institucionais claras entre grupos de atores; sendo que tais relações são um aspecto fundamental da atual economia voltada para o conhecimento.

⁶ MOUSTAKAS, C. *Heuristics research: design, methodology and applications*. Sage Publications, 1990.

FORMULAÇÃO DO PROBLEMA

Esta tese teve como escopo de estudo a região Oeste do Estado do Paraná sob a perspectiva do tema proposto. A região conta com todos os grupos de atores locais necessários para uma economia voltada para o conhecimento mencionado pela literatura, a saber: Governo, Universidade Pública e Empresas. No momento da realização deste trabalho, a região contava com quatro Universidades públicas distribuídas em seis municípios sendo: Universidade Estadual do Oeste do Paraná, em Cascavel, Toledo, Marechal Cândido Rondon, e Foz do Iguaçu (há ainda um *Campus* em Francisco Beltrão, na Região Sudoeste do Paraná, e que não se encontra na área delimitada do estudo); Universidade Tecnológica Federal do Paraná, em Toledo e Medianeira; Universidade Federal do Paraná, em Palotina (há um *Campus* ainda em consolidação no município de Toledo); e a Universidade Federal da Integração Latino-Americana, em Foz do Iguaçu.

Cumprido ressaltar que esta tese faz parte do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio da Universidade Estadual do Oeste do Paraná, *Campus* de Toledo, sendo financiada por bolsa da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES). Tal fato reforça a importância de se desenvolver um trabalho voltado para a região na qual a universidade em questão se insere.

Existem numerosos trabalhos que abordam os estudos regionais no Oeste do Paraná, sobretudo na área do desenvolvimento econômico. Uma das fontes mais proficientes e relevantes de tais estudos é o Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio da Universidade Estadual do Oeste do Paraná, *Campus* de Toledo. Isso, somado aos demais cursos da mesma instituição e à atuação das demais universidades públicas da região, torna abrangente e diversificada a pesquisa e conhecimento regional.

Os atores locais constituem grupos de atuação na região. Destes, é possível destacar junto ao Governo as associações de municípios que envolvem tanto os poderes executivos quanto legislativos. Além deles, há atuação de associações comerciais e conselhos municipais, dos quais fazem parte atores pertencentes aos três principais grupos de atuação. Ainda, vale salientar a importância do Parque Tecnológico Itaipu (PTI), criado em 2003 com objetivo de promover atividades de educação e extensão, pesquisa e desenvolvimento, inovação e negócios, e turismo sustentável; a instituição tem representatividade no Programa Oeste em Desenvolvimento, que busca promover desenvolvimento regional no Oeste do Paraná por meio de cooperação e participação dos diversos grupos de atores.

A presença marcada dos três grupos distintos de atores, bem como de iniciativas e associações institucionais que buscam garantir o aproveitamento benéfico de suas relações e sinergias, são características de interesse na perspectiva da economia do conhecimento. Isso devido às tendências recentes da área em abordar os aspectos relacionais que influenciam a produção e transferência de conhecimento entre os atores e grupos. Logo, o cenário regional do Oeste do Paraná, por si só, pode ser objeto de estudo sob a lente da economia do conhecimento.

No entanto, apesar da extensa quantidade de produção científica e técnica já consolidadas a respeito do desenvolvimento regional pautado pelos mais diversos enfoques, a pesquisa bibliográfica e empírica não encontraram trabalhos que utilizam o referencial da economia comportamental para a compreensão das relações entre grupos de atores. Há uma carência de abordagens que levem em conta o comportamento dos atores locais na região. Ainda, não foram encontrados estudos sobre a racionalidade limitada dos atores em suas crenças e atitudes, tampouco sobre a maneira com que suas cognições se manifestam a respeito da região e das relações com outros atores e grupos.

No cenário da pesquisa nacional a respeito do tema, há iniciativas de estudos recentes na área da economia comportamental. As pesquisas desenvolvidas são pontuais a respeito de temas específicos dentro das delimitações das ciências sociais aplicadas e ciências humanas. Há, portanto, uma carência de estudos que busquem integrar as contribuições da economia comportamental ao desenvolvimento regional de maneira mais ampla, sobretudo tratando das relações entre grupos de atores locais em uma determinada região.

A necessidade de exploração do tema se dá em decorrência da importância de se compreender as cognições e vieses que formam as crenças e orientam as atitudes dos atores locais para com os grupos com os quais se relacionam. Atrelar esse contexto ao aspecto relacional da economia do conhecimento é fundamental para a compreensão dos processos participativos e de atuação institucional. Isso, pois, as crenças e os vieses aos quais os atores locais recorrem podem determinar a qualidade das relações em um contexto regional mais amplo. O estudo da cognição no desenvolvimento regional deve observar como cada grupo pensa no desenvolvimento, e como pensa em seu papel e dos demais nesse processo.

Tendo isso em vista, esta tese tem sua relevância ao introduzir um estudo mais abrangente do desenvolvimento regional pela utilização do arcabouço teórico da economia comportamental aliada à economia do conhecimento. Para tal, busca avançar o estudo regional no Oeste do Paraná oferecendo um preenchimento de lacuna nos estudos referentes às áreas propostas. Além disso, é levantada a possibilidade de sistematizar as cognições dos

grupos de atores locais. Isso abre possibilidades de mudanças comportamentais significativas para a melhoria das condições que podem levar ao desenvolvimento regional mais abrangente.

Assim, a tese trabalhou com a hipótese de que as heurísticas e vieses cognitivos utilizados para reduzir as dissonâncias entre crenças e atitudes dos atores locais podem representar barreiras para uma compreensão mais ampla do seu papel no contexto relacional da região Oeste do Paraná.

Com essa hipótese estabelecida, a tese buscou responder à seguinte pergunta: como as heurísticas e vieses utilizados para reduzir as dissonâncias cognitivas dos atores locais podem representar barreiras para o papel dos atores locais no contexto relacional da região Oeste do Paraná?

Para responder a esse questionamento, foram estabelecidos objetivos conforme apresentado a seguir:

OBJETIVOS

Objetivo geral:

Analisar a influência e os impactos da dissonância cognitiva nas relações entre os atores locais dos grupos Governo, Universidade e Empresa na Região Oeste do Estado do Paraná tendo em vista a economia do conhecimento.

Objetivos específicos:

1. Caracterizar a Região Oeste do Estado do Paraná e os municípios selecionados para a pesquisa de acordo com as abordagens relacionais da economia do conhecimento.
2. Determinar as crenças dos atores locais que representam governo, universidade e empresas em relação aos elementos que constituem a economia do conhecimento com vistas à ocorrência de dissonâncias cognitivas entre crenças.
3. Estudar as atitudes de cada grupo de atores locais em relação aos aspectos relacionais abordados pela economia do conhecimento em termos de vieses cognitivos e subcategorias de dissonância.
4. Explicar a redução ou eliminação da dissonância cognitiva e a utilização de heurísticas e vieses de maneira integrada por parte dos atores locais quando consideram as relações entre os diferentes grupos.

ESTRUTURA DO TRABALHO

A organização desta tese está estruturada em três partes. A primeira parte corresponde à presente introdução. A segunda parte trata do estado da arte, no qual serão tratadas as teorias principais abordadas para a realização desta pesquisa, quais sejam: a economia comportamental; a economia do conhecimento; a inovação institucional; a polarização, efeitos de transbordamento e desenvolvimento endógeno; por fim, há um subcapítulo que trata das principais definições escolhidas como referência dentro de cada teoria e as ligações entre elas.

O capítulo 3 aborda os procedimentos metodológicos adotados para a realização da pesquisa, desde a abordagem da pesquisa e dos objetivos, passando pelos métodos de coleta e análise dos dados quantitativos e qualitativos.

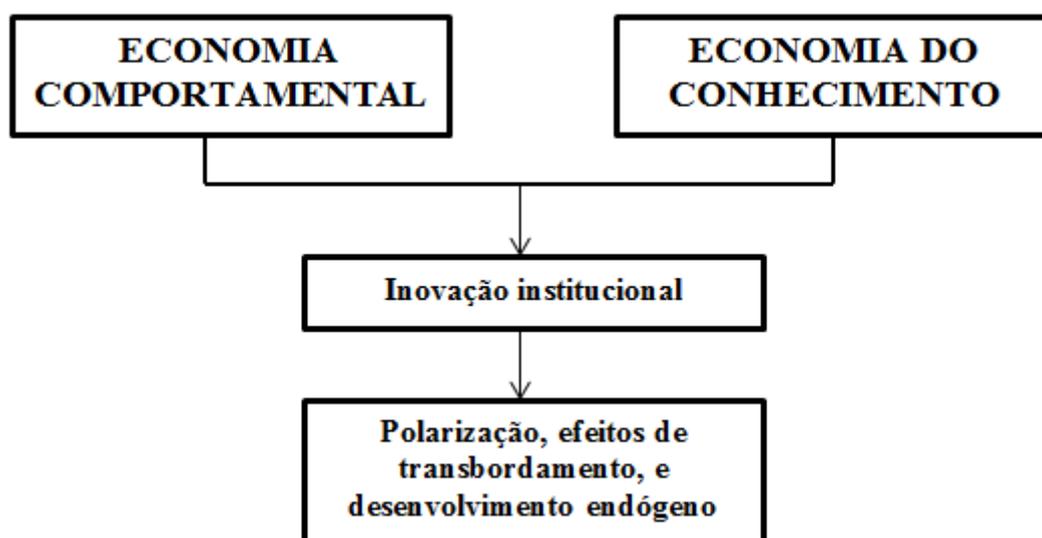
No capítulo 4 são apresentados os resultados e discussões. Inicialmente, há a caracterização da região Oeste do Paraná e, em seguida, as análises e discussões dos resultados quantitativos e qualitativos, respectivamente. Ao final do capítulo, é realizada uma análise comparativa geral dos dados.

Por fim, a última parte do trabalho traz as conclusões da tese juntamente com as perspectivas e possibilidades de pesquisas futuras. Na sequência, são apresentadas as referências bibliográficas utilizadas e os apêndices.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Para uma compreensão das relações entre os diferentes temas tratados neste referencial teórico, foi elaborada uma representação esquemática dos temas e suas ligações, que pode ser observada na Figura 1:

Figura 1 - Estrutura do referencial teórico



Fonte: Elaboração do autor.

2.1 A ECONOMIA COMPORTAMENTAL

Uma das obras mais clássicas da literatura econômica é *A riqueza das nações*, escrita por Adam Smith em 1776. No entanto, ainda em 1759, o autor escreveu *A teoria dos sentimentos morais*, em que tratava, basicamente, sobre o comportamento humano. Ocorre que, influenciados pela *Riqueza das Nações*, os economistas construíram trabalhos em uma teoria bastante simplificada a respeito do comportamento humano no campo econômico. Porém, paralelamente, diversos pesquisadores de outras áreas como a sociologia, antropologia, ciência política, e psicologia desenvolveram e validaram modelos que se baseiam em hipóteses diferentes (AKERLOF E DICKENS, 1982).

Akerlof e Dickens (1982) explicam que o modelo dos economistas sobre comportamento pode ser bastante adequado dentro dos domínios de sua área, enquanto os modelos das outras áreas podem ser considerados inadequados para uma incorporação direta à análise econômica. Contudo, os autores reprovam essa divisão, e afirmam que se em outras

áreas especializadas existem estudos que mostram que as pessoas não se comportam da maneira que os economistas supõem, então devem ser feitos esforços buscando a incorporação de tais observações nos estudos econômicos.

Os modelos de equilíbrio, por exemplo, partiam do princípio do conhecimento igualmente distribuído entre os atores. Smith (1991) denota que em qualquer modelo econômico deveria se assumir o conhecimento comum entre os atores, do contrário não haveria especificação suficiente no modelo e a análise seria incoerente. A ausência de um conhecimento comum causaria falhas de racionalização na busca de soluções e decisões. O autor indica que Arrow (1964) tinha tal visão quando afirmava que mesmo em um monopólio as noções de equilíbrio geral devem ser abarcadas, e que mesmo em tal cenário deve haver um modelo de equilíbrio geral da economia.

Segundo Smith (1991), o que ocorre na realidade é que toda a informação do ambiente econômico é privada. Os atores conhecem apenas as suas próprias circunstâncias e estão longe de ter informação perfeita ou comum a todos. A partir de resultados em experimentos, o autor deixa claro que (1) os atores não estão cientes de que estão obtendo o máximo de lucros coletivamente ou individualmente, em equilíbrio, e na verdade, negam que estejam quando perguntados; e (2) os atores consideram o mercado como algo confuso e desordenado. Estudos citados pelo autor revelam que em algumas situações de mercado não há requisitos de que o conhecimento seja completo e comum a todos para que os atores busquem equilíbrio; não há evidências de que o processo de equilíbrio seja conscientemente cognitivo. O autor destaca que o comportamento verbal dos sujeitos, em geral, contradiz os resultados de seus comportamentos de fato.

Assim, para que uma economia se torne autossuficiente e altamente adaptativa, é necessário que haja a compreensão de atitudes e comportamentos que são presságios de criatividade, inovação e capacidade de inovação. Com isso, aumenta a possibilidade de criação de empregos bem pagos e que sejam intelectual e socialmente satisfatórios para que se mantenham a população e os serviços em uma região (SORENSEN, 2010). Porém, Sorensen (2010) ainda ressalta que apesar de necessários, esses comportamentos não são suficientes para formar uma base de desenvolvimento local. Citando outros elementos necessários para uma atividade econômica local sustentável no longo prazo, o autor destaca finanças, infraestrutura, recursos econômicos, organizações, leis executáveis de contratos e propriedade, e precisão de informação e conhecimentos. O padrão comportamental local pode determinar a presença desses elementos.

Smith (1991) explica que existe uma tendência em se olhar para as instituições como algo dado na história e não abordar a questão dos motivos que as levam a ter a estrutura e as regras que observamos. O autor traça uma comparação com o aprendizado de linguagem. Ele explica que se não houver contato com pessoas, crianças não aprendem a falar, pois a linguagem é aprendida em um contexto social. Se estiverem neste contexto, elas aprendem a falar na total ausência de instrução formal. O mesmo ocorre com os atores na economia: as decisões são tomadas em um contexto social. Os atores aprendem a tomar decisões pelo contato com outros; a instrução formal vem para aperfeiçoar o que já foi aprendido. No campo cognitivo, sem a linguagem do mercado e a interação social contínua com outros atores, a decisão racional é frustrantemente ilusória (SMITH, 1991).

Em complemento, Sorensen (2010) explica que a literatura que liga o desenvolvimento local a fatores como pesquisa e desenvolvimento, criatividade e inovação se concentra, em grande parte, exclusivamente, em condições socioeconômicas nas grandes aglomerações urbanas. Justamente por isso, ela falha pela omissão de diversas considerações psicológicas.

Nesse sentido, conhecimento e relações interpessoais são elementos fundamentais para o estudo do desenvolvimento local. Conhecimento não envolve apenas um conjunto de informações ou ideias; envolve a capacidade de diferenciar conhecimento bom de conhecimento ruim, acrescentar e descartar informações, integrar um estoque abrangente de conhecimento, reinterpretar de maneira imaginativa o conhecimento adquirido, projetar possíveis trajetórias futuras de desenvolvimento. Essa maneira de lidar com o conhecimento não pode ser feita de maneira isolada pelos atores regionais. A capacidade de trabalho em conjunto com harmonia e propósito comum e compartilhado define o progresso local (SORENSEN, 2010).

Atualmente, há uma quantidade crescente de trabalhos científicos voltados para os testes empíricos e para a modificação dos postulados tradicionais da economia, por exemplo, o da racionalidade ilimitada, do puro interesse próprio, e do completo autocontrole. Kahneman e Smith (2002) explicam que essas pesquisas foram iniciadas por duas tradições distintas, porém convergentes, quais sejam: os estudos no campo da psicologia cognitiva sobre tomada de decisão e os testes de previsões da teoria econômica por meio de experimentos em laboratório. Os autores afirmam que dentro dos campos da economia, a economia comportamental e a experimental estão entre as áreas de pesquisa mais ativas, conforme observado em publicações, dissertações, teses, seminários e conferências.

Cumprе ressaltar que Daniel Kahneman e Vernon L. Smith compartilharam o prêmio Nobel em ciências econômicas em 2002; o primeiro por integrar descobertas da pesquisa em

psicologia à ciência econômica, sobretudo no que diz respeito a julgamentos e tomada de decisão em cenários de incerteza; o segundo por estabelecer experimentos de laboratório como ferramenta na análise econômica, especialmente no estudo de mecanismos alternativos de mercado. Por isso, é pertinente se ater à forma com que os autores explicam a relação entre a psicologia e a economia.

Segundo Kahneman e Smith (2002), o ser humano é considerado pela psicologia como um sistema que codifica e interpreta a informação disponível de maneira consciente e racional. No entanto, fatores menos conscientes também orientam o comportamento humano de maneira sistemática. Essa visão mais complexa, na qual incentivos intrínsecos tem parte na formação do comportamento humano, tem sido trazida nos desenvolvimentos mais recentes da teoria econômica. Os autores comentam que os economistas, tradicionalmente, consideram como dadas e fixas as preferências dos tomadores de decisão em relação a alternativas disponíveis. Assim, o tomador de decisão processa a informação de acordo com princípios estatísticos a partir de crenças e expectativas probabilísticas a respeito da natureza e dos efeitos de suas ações.

Com isso, a teoria econômica padrão, segundo os autores, baseia-se na maximização da utilidade esperada, abordagem fundada por Neumann e Morgenstern (1944). Logo, o processo cognitivo do tomador de decisão é reduzido a um problema de formação e maximização de expectativa. Em decorrência, supõe-se que o tomador de decisão irá se comportar como se tivesse atribuído corretamente probabilidades a eventos aleatórios relevantes e escolhido uma ação que maximizasse o valor esperado (KAHNEMAN E SMITH, 2002).

Os autores apresentam a visão contrastante da psicologia. Eles explicam que os psicólogos cognitivos consideram que um processo interativo com diversos fatores pode influenciar uma decisão de uma maneira não trivial. Entram em cena elementos como a percepção (que possui suas próprias leis), crenças e modelos mentais para interpretar as situações que se apresentam. Da mesma maneira, fatores como emoções, estado mental do tomador de decisão e atitudes podem influenciar uma decisão. Outra função cognitiva fundamental apresentada é a memória de decisões anteriores e suas consequências. Com isso, os autores afirmam que o comportamento humano é localmente condicionado a uma determinada situação. O comportamento é tipicamente adaptativo e depende de contexto e de condições transitórias de percepção.

Também, em relação à convergência de estudos na área da economia e da psicologia, Akerlof e Dickens (1982) apontam que boa parte da atenção dos pesquisadores se voltou para

o estudo da dissonância cognitiva. Eles explicam que Hirschman (1965) utilizou a teoria para descrever mudanças de atitude em relação à modernização no curso do desenvolvimento.

De fato, segundo James e Gutkind (1985), Hirschman foi o primeiro a dar atenção às implicações de uma teoria que até então pertencia aos domínios da psicologia – a teoria da dissonância cognitiva – no contexto do desenvolvimento regional. Sua atenção particular se voltou para a implicação da teoria que afirma que uma mudança nas atitudes pode decorrer da mudança comportamental ao invés de anteceder-la.

Em sua obra, Hirschman aponta para a teoria da dissonância cognitiva como um dos obstáculos ao desenvolvimento. Ele se concentra em uma característica específica da teoria. Segundo ele, a teoria da dissonância lida com a possibilidade de substituir a sequência ordenada onde a mudança de atitude é considerada como pré-requisito para a mudança comportamental, por uma sequência desordenada, na qual as atitudes modernas são adquiridas *ex-post*, como consequência da dissonância causada por um tipo moderno de comportamento em pessoas com atitudes não modernas (HIRSCHMAN, 1965).

Antes de tratar da teoria da dissonância cognitiva, conforme formulada originalmente por Festinger (1957), é necessário ressaltar a observação de Baumeister e Finkel (2010) quando afirmam que a abordagem de “cognição” não é recente e já foi tratada por diversos autores clássicos. Os autores destacam os principais:

- John Locke e sua insistência na observação das bases do conhecimento pessoal e científico;
- Rene Descartes e as ideias sobre cognição e o problema da mente *versus* corpo;
- Jeremy Bentham e o cálculo hedônico, que argumentava que o ser humano age para obter prazer e evitar a dor;
- Jean Jaques Rousseau e o contrato social, que explica como as pessoas concedem certos direitos a autoridades para que grupos sejam mantidos com bom funcionamento;
- Thomas Hobbes e a noção de que a busca pelo poder é uma motivação básica do ser humano;
- Georg Hegel e a consideração da mentalidade social (de grupo) como uma entidade em si à qual as mentes individuais são subordinadas;
- David Hume e sua atenção voltada para a razão, bem como a sugestão de que a simpatia pelos outros fornece a base para as relações sociais;

- Immanuel Kant e a Crítica da Razão Pura, que sugere que as propriedades dos objetos e a forma com que o ser humano percebe estes objetos não são a mesma coisa;
- Adam Smith e a Riqueza das Nações que colocava o interesse próprio como bem moral e que propunha uma teoria da simpatia, na qual o ato de observar os outros cria uma consciência do próprio comportamento e ações morais;
- Charles Darwin, cuja teoria da evolução é, acima de tudo, um relato do papel das relações sociais na reprodução e na sobrevivência.

Conforme Baumeister e Finkel (2010) salientam, nenhum desses pesquisadores utilizou o termo “psicologia social”, mas sua influência é bastante evidente. De acordo com os autores, eles plantaram as sementes intelectuais para o que se tornou a psicologia social por meio do estabelecimento de princípios para uma compreensão sistemática de como os indivíduos funcionam dentro de grupos sociais e da sociedade.

O campo de estudos da economia comportamental é a culminação da combinação entre as áreas da economia e da psicologia. Camerer e Loewenstein (2004) explicam que a área envolve, sobretudo, pesquisas a respeito das decisões comportamentais tomadas pelos indivíduos. Nesse sentido, normalmente os estudos são classificados nas categorias: julgamento e escolha.

Além dos estudos realizados por Kahneman e Smith agraciados com o prêmio Nobel de Economia em 2002, Richard Thaler recebeu o mesmo prêmio em 2017 também pelos seus estudos na área da economia comportamental. Em 1980, em seu artigo “*Toward a positive theory of consumer choice*”, Thaler criou o termo “Efeito dotação” para explicar a tendência que os indivíduos têm de atribuir maior valor a itens pelo fato de possuí-los. Na ocasião, o autor relacionou o fenômeno à aversão à perda apontada na Prospect Theory de Kahneman e Tversky em 1974. Em 1985, Thaler desenvolveu a teoria da Contabilidade Mental para explicar as simplificações que os indivíduos fazem do ambiente econômico para superar limitações cognitivas a respeito dele.

Outras contribuições de Thaler se referem aos problemas de autocontrole que impede os agentes de seguirem seus planos mais ótimos⁷, e como as preferências sociais são essenciais para a tomada de decisão. Em geral, os trabalhos de Thaler indicam que os aspectos psicológicos dos indivíduos não desaparecem nas interações entre diferentes atores ou grupos.

⁷ THALER, R. H., SHEFRIN, H. M. *An economic theory of self-control*. Journal of Politic Economy, vol. 89, n. 2, 1981.

Tendo isso em vista, Datta e Mullainathan (2012) explicam que a economia comportamental é uma área bastante recente, sendo que a convergência entre as áreas começou a ocorrer a partir dos anos 1970. Os estudos a respeito das motivações que levam as pessoas a fazerem escolhas e julgamentos, segundo os autores, mudaram a forma de abordagem de questões econômicas antigas. Esta visão mais abrangente possibilita a criação de soluções mais inovadoras para problemas econômicos persistentes a partir do ponto de vista comportamental.

2.1.1 A dissonância cognitiva

A dissonância cognitiva é um dos fenômenos mais estudados no campo da psicologia (EGAN, SANTOS e BLOOM, 2007). O estudo começou com Leon Festinger e sua publicação “*A theory of cognitive dissonance*” em 1957. De maneira bastante direta, Festinger (1957) explica que o termo descreve um estado psicológico em que as cognições de um indivíduo (crenças, atitudes e comportamentos) estão em desequilíbrio. Cooper (2007) explica que a teoria é bastante simples com poucas proposições básicas. O autor aponta que, em geral, a teoria se parece com outras noções teóricas que afirmam que as pessoas preferem a consistência ao invés da inconsistência. Porém, a teoria de Festinger trouxe novos elementos para esta visão e se tornou uma das teorias mais conhecidas e documentadas no campo da psicologia social.

Uma das inovações mais importantes trazidas pela teoria da dissonância cognitiva, segundo Cooper (2007), é o uso do conceito de “cognição”. De acordo com Festinger (1957), uma cognição é qualquer ‘pedaço de conhecimento’ que um indivíduo possa ter; pode ser o conhecimento de um comportamento, de uma atitude, de algum fato sobre o estado do mundo. O estado de dissonância cognitiva ocorre quando o indivíduo acredita que duas destas representações psicológicas, ou cognições, são inconsistentes uma com a outra. As pessoas experimentam a dissonância cognitiva como aversiva e são motivadas a resolver a inconsistência entre as cognições em desequilíbrio (EGAN, SANTOS e BLOOM, 2007).

A teoria da dissonância cognitiva, segundo Metin e Camgoz (2011), é formada a partir da noção de que os indivíduos buscam consistência. Festinger (1957) utiliza o termo “consonância” para descrever consistência entre cognições, e o termo “dissonância” para indicar inconsistência entre elas. Segundo o autor, quando há inconsistência, as pessoas tentam racionalizá-las para reduzir o desconforto psicológico decorrente. Dentre as situações que podem causar a dissonância cognitiva, pode-se citar: inconsistências lógicas, costumes

culturais, inconsistência entre uma cognição e outra mais abrangente, ou entre uma cognição e experiências do passado (METIN e CAMGOZ, 2011). Festinger (1957) explica que em todos os casos há, ao menos, um elemento cognitivo dissonante com elementos comportamentais e quando isso ocorre, o indivíduo é motivado a reduzir a dissonância e evitar situações que possam agravá-la.

Schlicht (1984), ao abordar o tema, explica que em um comportamento cognitivamente consistente, o indivíduo busca fornecer justificção para o comportamento de maneira que seja convincente para si. Assim, ele passa a encontrar motivos que envolvem a aplicação de certos princípios de ação em determinadas circunstâncias. No entanto, os princípios utilizados para a ação são apropriados de maneira que a justificção seja convincente para o indivíduo em suas circunstâncias.

Aronson (2007) retoma o conceito de Festinger e explica que duas cognições são dissonantes se, consideradas individualmente, o oposto de uma segue da outra. O autor explica que manter duas ideias que se contradizem é “flertar com o absurdo”, e os seres humanos são criaturas que passam suas vidas tentando se convencer de que a existência não é absurda. Por isso, pelo fato de que a ocorrência da dissonância cognitiva é algo desagradável, as pessoas são motivadas a reduzi-la.

Uma das características do conceito de dissonância cognitiva que a diferencia de outras teorias de inconsistência é o fato de que ela apresenta magnitude. Quanto mais discrepantes forem duas cognições, maior a magnitude da dissonância (Cooper, 2007). Festinger (1957) explica que as diferentes relações de dissonância possuem magnitudes diferentes, havendo uma distinção de graus de “força”. Assim, o autor formula que se dois elementos cognitivos são dissonantes, a magnitude da dissonância é uma função da importância de tais elementos. Quanto mais importantes eles forem para o indivíduo, maior será a magnitude da relação de dissonância entre eles.

O autor afirma que é muito raro que não exista dissonância em qualquer grupo de elementos cognitivos que seja. Qualquer sentimento ou ação realizada por uma pessoa apresenta pelo menos um elemento cognitivo que é dissonante com este elemento comportamental; como exemplo o autor menciona que o simples fato de fazer uma caminhada no parque, mas pensar que há muito trabalho para ser feito em casa é um caso de dissonância cognitiva, pois uma cognição é inconsistente com a outra.

Dessa forma, há tantos elementos cognitivos relevantes a qualquer elemento que se pense que o estado normal de coisas é justamente o indivíduo possuir algum nível de dissonância cognitiva. Ainda, a quantidade total de dissonância entre um elemento cognitivo e

o restante da cognição da pessoa depende da proporção de elementos relevantes que estão em dissonância com ele. Por isso, Festinger (1957) determina que a magnitude da dissonância decorre da importância que o indivíduo atribui para cada elemento cognitivo envolvido na relação de inconsistência. Cooper (2007) complementa, afirmando que quanto maior a magnitude, maior é o desconforto, logo, maior será a motivação para que o indivíduo resolva a dissonância.

Festinger (1957) diz que a magnitude da dissonância influencia a criação de pressões para que ela seja reduzida ou eliminada. Conforme a magnitude aumenta, também aumentam as pressões para reduzir a dissonância e para evitar situações que possam fazer com que ela aumente.

Ao longo de sua obra, Festinger apresenta e denomina quatro subcategorias que representam fenômenos sob os quais a dissonância se manifesta no sistema cognitivo dos indivíduos. Segundo Harmon-Jones e Mills (1999), essa classificação gerou pesquisas a respeito do que acontece depois que sujeitos tomam decisões, sobre consequências da exposição à informação inconsistente com uma crença previamente existente, os efeitos da aplicação de esforços, e o que acontece depois que indivíduos agem de maneira contrária a suas crenças. Segundo os autores, as quatro subcategorias da teoria da dissonância cognitiva correspondem a: Livre escolha; Desconfirmação de crença; Justificação de esforço; e Conformidade induzida. Estudos posteriores como o de Kenworthy *et al* (2011) se baseiam nas mesmas subcategorias, alterando apenas o da Justificação de esforço para Justificação Insuficiente, e acrescentando o paradigma da Exposição seletiva. Para os fins desta tese, o termo “paradigma”, originalmente utilizado por Festinger, será substituído por “subcategoria”, para evitar interpretações mais abrangentes do termo “paradigma”.

A subcategoria da Livre Escolha é a primeira apresentada por Festinger (1957). Segundo o autor, nesse contexto a dissonância se apresenta como uma consequência inevitável de uma decisão. Kenworthy *et al* (2011) explicam que os aspectos positivos da alternativa rejeitada e os aspectos positivos da alternativa escolhida acabam sendo dissonantes com a decisão. Assim, Festinger (1957) sugere que a pressão para reduzir tal dissonância se manifesta por meio de tentativas de aumentar a atratividade da alternativa escolhida e reduzir a atratividade da alternativa rejeitada.

Harmon-Jones e Mills (1999) acrescentam que no momento em que o indivíduo altera os aspectos das alternativas envolvidas na decisão, ele passa a acreditar que a alternativa escolhida é mais desejável e que a rejeitada é menos desejável. Nesse processo, o esforço de motivação para a redução da dissonância pode fazer com que aspectos negativos e positivos

sejam completamente eliminados das alternativas escolhidas ou rejeitadas, respectivamente. Festinger (1957) salienta que essa subcategoria pode fazer com que o indivíduo se coloque na posição de ter escolhido um “bem maior” e rejeitado um “mal maior”.

A subcategoria de Desconfirmação de Crença aparece originalmente, nos capítulos referentes à “Suporte Social” de Festinger (1957). São capítulos que relatam estudos a respeito da crença de um grupo que se comprometeu com uma importante crença em uma profecia impossível de acontecer. Kenworthy *et al* (2011) explicam que a subcategoria em questão causa dissonância no momento em que uma expectativa sobre eventos futuros é desconfirmada ou violada. Em tal situação, caso a crença não seja modificada, a dissonância pode levar a interpretações distorcidas das informações que contradizem a crença, rejeição ou refutação da informação. Outras consequências envolvem a procura de apoio por parte de outros indivíduos que concordem com a crença refutada e na tentativa de persuadir outros a acreditar (HARMON-JONES, 2012).

A subcategoria da Justificação do Esforço pressupõe que a dissonância ocorre quando um indivíduo coloca uma grande quantidade de esforço, às vezes indesejado, para obter algum resultado não condizente com tal esforço (FESTINGER, 1957). Harmon-Jones e Mills (1999) explicam que a cognição que uma atividade é desagradável é dissonante com o fato de o indivíduo praticá-la. A redução da dissonância, nesse caso, pode ocorrer pelo exagero do valor do resultado. Aronson e Mills (1959) realizaram um estudo em que quanto mais desagradável fosse o processo para fazer parte de um grupo social, maior era o apreço do novo indivíduo para com o grupo. Assim, a subcategoria de Justificação de Esforço é marcada pela atribuição de um valor elevado a um resultado no qual se colocou esforço; tal valor tende a ser cognitivamente superior ao valor objetivo de tal resultado.

Por fim, a subcategoria da Conformidade Induzida, segundo Festinger (1957) aparece quando há uma mudança de opinião privada em função de uma recompensa ou ameaça de punição. A dissonância é inevitável quando o comportamento público induzido diverge da crença privada. Em decorrência da dissonância, há uma tendência de que as opiniões privadas sejam enfraquecidas e alteradas para que sejam condizentes com a conformidade induzida. Harmon-Jones (2012) explica que nos casos em que a mudança de comportamento pode ser justificada pela possibilidade de recompensas ou punições. A mudança de opinião e comportamento não possui, por si, justificativas suficientes para ocorrer de maneira espontânea.

Para analisar as formas de redução da dissonância é necessária uma visão mais compreensiva sobre os fatores que afetam sua magnitude. A redução da discrepância é a

forma mais direta para se reduzir a dissonância, pois parte do princípio que se o indivíduo tem conhecimento de seu comportamento e conhecimento de suas atitudes e os dois são inconsistentes entre si, então ele pode mudar um deles, ou ambos (COOPER, 2007). Festinger (1957) sugere que os indivíduos podem mudar elementos cognitivos comportamentais, ambientais ou até adicionar novos elementos cognitivos para reduzir a dissonância. O autor usa o exemplo de um fumante que teve conhecimento de que fumar faz mal para a saúde. A dissonância surge da inconsistência entre a cognição (1) que a pessoa fuma e a cognição (2) que fumar faz mal. Nesse caso, a redução da dissonância pode ser pela mudança do comportamento (a pessoa para de fumar), pela mudança do conhecimento sobre os efeitos do cigarro (a pessoa passa a justificar que fumar não é perigoso), ou pode adicionar novos elementos cognitivos que sejam consonantes com o fato de fumar (a pessoa pode justificar que existe mais perigo em outras situações cotidianas).

Aronson (2007) também aborda a redução da dissonância. O autor concorda com Festinger e explica que a dissonância pode ser reduzida pela mudança de uma ou ambas as cognições inconsistentes de tal forma que elas se tornem mais compatíveis. A adição de novas cognições pode auxiliar a reduzir a distância entre as cognições originais. O autor desenvolve a ideia ao afirmar que a redução da dissonância é um mecanismo de defesa do ego. Ao reduzir a dissonância, o indivíduo mantém uma imagem positiva de si, que o retrata como bom e inteligente. O autor também aponta a possibilidade de justificativas externas para reduzir a dissonância. O indivíduo pode ser persuadido a dizer ou fazer coisas que sejam inconsistentes com suas preferências ou crenças. A persuasão pode aparecer na forma de punição ou recompensas como enaltecimento ou desejo de agradar outra pessoa. Um ponto importante levantado por Aronson (2007) é que o processo de redução de dissonância é em grande parte inconsciente. O indivíduo não tem ciência do quão bem sucedida foi a sua tentativa de redução da dissonância. Festinger (1957) ainda aponta que, às vezes, na tentativa de resolução, a dissonância pode ser agravada pela adição de novos elementos cognitivos que se revelam ainda mais discrepantes.

Em resumo, Festinger (1957) e Festinger e Carlsmith (1959) delimitam algumas formas principais pelas quais o indivíduo busca a redução ou eliminação da dissonância cognitiva, sendo elas:

1. Mudança de um elemento cognitivo comportamental: consiste na mudança das crenças pelo indivíduo. Teoricamente é a maneira mais fácil para resolver a dissonância. Porém, a tendência é que as crenças e atitudes básicas dos indivíduos sejam bastante estáveis e apresentem importância elevada. O indivíduo depende de seu sistema de

crenças, atitudes e opiniões para formar a sua visão de mundo, prever eventos e organizar seus pensamentos. Neste caso, a eliminação da dissonância pela mudança do elemento comportamental pode gerar uma série de outras dissonâncias. Por isso, apesar de ser a maneira mais simples, é a menos comum para a redução da dissonância.

Uma das principais fontes de resistência à mudança de elementos comportamentais é a correspondência que eles têm com a realidade. É pelo elemento comportamental que a pessoa acredita ter contato com a realidade, pois é ele que a mapeia;

2. Mudança de um elemento cognitivo ambiental: corresponde à mudança da situação real na qual o elemento comportamental ocorre. É ainda mais difícil de ocorrer, pois exige que o indivíduo tenha controle sobre o ambiente, o que é muito raro. É uma mudança mais difícil, pois a realidade é o que é (objetivamente). Pode ser mais viável quando se trata de uma mudança no ambiente social, pela busca de suporte de pessoas que reforcem as opiniões ou que justifiquem as ações do indivíduo. Neste caso a resistência à mudança pode ser determinada pela dificuldade em encontrar pessoas que apoiem a nova cognição;
3. Adição de novos elementos cognitivos: corresponde à redução da magnitude da dissonância pela busca de novas informações que reforcem o elemento cognitivo comportamental e pela rejeição de informações que o contradigam. É uma maneira de mudar a forma com que o indivíduo vê, lembra, ou percebe as ações. O comportamento é colocado em contextos que o tornam consonante nas próprias circunstâncias do indivíduo.

Cooper (2007) afirma que em geral, é muito difícil mudar uma cognição comportamental. Por isso, quando o comportamento (crenças, opiniões) é discrepante das atitudes, a redução da dissonância normalmente ocorre pela mudança da atitude. Assim, a teoria da dissonância tem relação direta com mudança de atitude. Festinger (1957) diz que a mudança das ações pode ser dificultada quando: (1) a mudança pode ser dolorosa ou envolve perda (neste caso, a magnitude é determinada pela dimensão da dor ou perda resultante da mudança da ação); (2) o comportamento atual é mais satisfatório; e (3) a mudança pode não ser possível. Ainda, outra fonte de resistência é a ligação entre um elemento cognitivo que deve ser mudado e vários outros elementos. Conforme ele for consonante com uma série de outros elementos, a mudança pode trocar estas consonâncias por dissonâncias (FESTINGER, 1957).

De maneira geral, Metin e Camgoz (2011) explicam que a teoria da dissonância cognitiva teve grande impacto na história da psicologia social, pois desafiou a teoria do reforço (de Skinner, no behaviorismo) mostrando que as pessoas gostam das coisas pelas quais elas sofrem. Os autores explicam que algumas revisões foram feitas na teoria com o passar do tempo. No final dos anos 1970 e 1980, houve uma queda no interesse pelo tema. No entanto, a partir dos anos 1990, a teoria retornou com uma variedade de nomenclaturas.

Conforme os estudos a respeito do papel das cognições e da ocorrência de dissonância entre elas evoluíram no decorrer do tempo, novos elementos foram incorporados com o objetivo de explicar o fenômeno. Nesse contexto, o trabalho de Daniel Kahneman é o mais impactante no desenvolvimento do tema. Os estudos do autor a respeito de heurísticas e vieses nos anos 70 serviram como base para a expansão do tema e para a observação de mecanismos de redução da dissonância cognitiva na tomada de decisão. Tais mecanismos surgem na forma de heurísticas e vieses.

Gigerenzer, Hertwig e Pachur (2011) explicam que, ao contrário da lógica e probabilidade, as heurísticas são processos cognitivos que permitem decisões rápidas pelo fato de ignorarem informações. Boutang e De Lara (2016) explicam o termo “viés” a partir de sua etimologia, que remete a “curva”, “desvio”. Os autores comentam que atualmente o termo “viés mental” está relacionado a uma tendência sistemática da mente para tomar determinada direção, e por vezes adotar preferências desconectadas de racionalidade.

Ocorre que, em 1974, Daniel Kahneman e Amos Tversky publicaram “*Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*”. Esse trabalho lança a base para as pesquisas no chamado programa de “heurísticas e vieses”, no qual os autores fazem uma sobreposição dos dois termos, colocando-os como expedientes utilizados pela racionalidade limitada para a tomada de decisão. Gigerenzer e Todd (1999) explicam que nesse contexto, as heurísticas e vieses são utilizados como explicações para falhas nas explicações humanas para adotar certos comportamentos que desafiam as leis da probabilidade. Assim, a utilização dos vieses cognitivos pelo indivíduo faz com que ele se sinta mais confortável com suas decisões, reduzindo o problema da dissonância cognitiva.

Em seu trabalho inicial sobre vieses, Kahneman e Tversky (1974) sustentam que os julgamentos que os indivíduos fazem a respeito das probabilidades de eventos se baseiam em dados com validade limitada, que são processados cognitivamente de acordo com regras heurísticas. Em decorrência disso, os autores distinguem três tipos de vieses principais: de Representatividade; Disponibilidade; e Ajuste e Ancoragem. Conforme os estudos foram avançando, mais tipos de vieses foram descobertos. Por isso, neste trabalho, além dos três

vieses mencionados, ainda serão abordados os vieses de Enquadramento (Framing), Status Quo e Aversão à Perda, e Excesso de Confiança.

Kahneman e Tversky (1974) explicam que os indivíduos tendem a confiar no viés de Representatividade para avaliar a probabilidade do pertencimento de A à classe B; ou a probabilidade de que o processo A origine o evento B. Há uma tendência de que as probabilidades anteriores já estabelecidas para o resultado sejam desconsideradas. Ainda, há tendência de que o sujeito apresente insensibilidade ao tamanho da amostra; interpretações erradas de probabilidades; falta de sensibilidade com a previsibilidade de algum evento em virtude de intuições; ilusões de validade devido a informações insuficientes a respeito de um evento; e atribuições equivocadas de causas e consequências.

A segunda heurística estudada pelos autores corresponde ao Viés de Disponibilidade. Sua presença é marcada em situações em que o indivíduo avalia a frequência, probabilidade ou relevância de um evento (ou cognição), pela facilidade com que suas instâncias ou ocorrências vêm à mente. Como resultado, pode ocorrer que determinada classe cujas instâncias são facilmente trazidas à tona na memória parecerão ser mais numerosas do que classes equivalentes, mas cuja ocorrência na memória é mais difícil. Outros fatores que podem levar ao viés de Disponibilidade são: a eficácia da pesquisa de informações; capacidade imaginativa limitada; e ilusões a respeito de correlações.

O terceiro – e último – viés tratado nesse trabalho inicial de Kahneman e Tversky (1974) corresponde ao de Ajuste e Ancoragem. Os autores comentam que os indivíduos tendem a fazer estimativas a partir de um valor inicial que é ajustado para chegar a uma resposta final. Esse valor inicial pode ser decorrente da formulação do problema ou de uma análise inicial de uma situação. A ancoragem ocorre pela tentativa constante de ajustar as respostas ao valor inicial. A ocorrência de outros tipos de vieses pode afetar a ancoragem inicial e, em consequência, os ajustes realizados para que os resultados fiquem próximos a ela.

O viés de Enquadramento tem seus primeiros indícios no trabalho de Tversky e Kahneman de 1979 que fundou a teoria da perspectiva (Prospect Theory). Na ocasião, foi levantado que a atratividade relativa de uma decisão pode ser alterada de acordo com a forma de apresentação das alternativas. Posteriormente, em 1981, os autores realizam um estudo⁸ que define e estabelece os termos do viés de Enquadramento. Eles explicam que o enquadramento que um tomador de decisão adota depende, por um lado, da maneira com que o problema foi formulado, e por outro lado, pelas normas, hábitos e características pessoais do

⁸ TVERSKY, A., KAHNEMAN, D. *The framing of decisions and the psychology of choice*. Science, New series, vol. 211, n. 4481, p. 453-458, 1981.

indivíduo. De maneira geral, o estudo demonstra que mudanças aparentemente inócuas na formulação dos problemas causam mudanças de preferência significativas. Levin, Schneider e Gaeth (1998), apontam três maneiras em que o enquadramento pode ocorrer: (1) por risco: as opções diferem em níveis de risco enquadrado positiva ou negativamente, envolvendo o efeito da preferência de risco pelo tomador de decisão; (2) por atributos: há um enquadramento positivo ou negativo de algum atributo de um objeto ou evento a ser avaliado; (3) por objetivo: as consequências de um comportamento são colocadas em termos positivos ou negativos, persuadindo o tomador de decisão a adotar ou rejeitar tal comportamento.

O viés de Status Quo e Aversão à Perda foi inicialmente estudado por Samuelson e Zeckhauser (1988). Os autores descobriram que entre diferentes alternativas, os indivíduos demonstram preferência por aquela que mantém o estado de coisas atual. Segundo os autores, aparentemente, há um desejo de manter situações cotidianas mesmo que elas não ofereçam satisfação. Boutang e De Lara (2016) explicam que sobre essa teoria, Tversky e Kahneman construíram sua Teoria da Perspectiva. A tendência em manter o Status Quo é induzida por um sentimento de aversão à perda no momento em que as alternativas são consideradas pelo tomador de decisão. Tversky e Kahneman (1991) mostram que uma das consequências imediatas da aversão à perda é que a redução da utilidade associada à perda de um bem é maior do que o aumento de utilidade associado ao ganho do mesmo bem. Os autores mencionam que Thaler tratou dessa discrepância como “Efeito dotação” em 1980.

Por fim, o viés de Excesso de Confiança aparece associado ao sentimento de aversão à perda. Moore e Healy (2008) trazem três variações complementares para o problema do Excesso de Confiança: a primeira, ele corresponde à uma superestimação das reais habilidades, desempenho, nível de controle ou chance de sucesso; a segunda ocorre quando um indivíduo ou grupo acredita ser melhor do que a média dos demais.; e a terceira corresponde a um exagero do indivíduo na consideração de que suas crenças mais corretas do que as demais. Kahneman e Tversky (1979) abordaram o viés apontando evidências de que o nível do excesso de confiança aumenta com a ignorância e tende a diminuir na presença de grandes quantidades de dados confiáveis. Os autores pontuam que ao buscar coerência cognitiva, os indivíduos tentem a perceber padrões onde eles não existem, a dar consistência a dados inconsistentes, e a ignorar evidências que correspondem a suas crenças. Em complemento, explicam que o viés de Ancoragem pode influenciar o Excesso de Confiança.

É importante pontuar que no decorrer dos estudos da área, a teoria da dissonância passou por algumas revisões e adaptações. Harmon-Jones (2012) explica que a partir da década de 1960 houve três principais revisões na teoria da dissonância cognitiva proposta por

Festinger: a primeira é a teoria da auto consistência de Aronson; a segunda é a teoria da autoafirmação de Steele; e a terceira é o New Look de Cooper e Fazio.

Na teoria da auto consistência, a dissonância não ocorre meramente devido a uma inconsistência entre cognições. Aronson (1992) afirma que a dissonância ocorre quando o indivíduo age de uma maneira que viole o seu autoconceito. Pelo fato de que as pessoas possuem autoconceitos positivos, a dissonância ocorre com mais frequência quando uma pessoa se comporta negativamente, de maneira incompetente, irracional ou imoral. Uma das principais hipóteses desta revisão da teoria é que indivíduos com autoestima baixa ou alta deveriam responder, respectivamente, com menor e maior redução da dissonância cognitiva. Metin e Camgoz (2011) explicam que nesta primeira revisão, Aronson afirmava que a dissonância seria provocada quando um indivíduo tivesse um comportamento que fosse inconsistente com o senso de si. Para reduzir a dissonância, a pessoa utiliza o processo de auto justificação. No entanto, os experimentos produziram resultados diversos que tornam difícil a explicação dessa revisão (HARMON-JONES, 2012).

Harmon-Jones (2012) explica que a proposta de revisão de Steele, abordando a autoafirmação, parte da hipótese de que os indivíduos possuem uma razão para manter uma autoimagem geral de adequação moral e adaptativa. Steele (1988) afirma que a mudança de atitudes induzida pela dissonância ocorre porque a dissonância ameaça esta autoimagem positiva. Enquanto Festinger defendia que os indivíduos são motivados a reconciliar cognições inconsistentes, Steele propunha que, ao invés disso, os indivíduos são meramente motivados a afirmar a integridade de si. Os resultados dos experimentos de Steele não foram conclusivos. Simon, Greenberg e Brehm (1995) apresentaram evidências por meio de experimentos que estavam de acordo com a teoria original de Festinger. Stone (2003) sugere que o resultado de alguns experimentos posteriores lança dúvidas sobre ambas as teorias de revisão (auto consistência e autoafirmação) e propõe que ambas estão corretas, sob diferentes condições.

Cooper e Fazio (1984) propõem a terceira revisão da teoria de Festinger. Os autores utilizam a hipótese que o desconforto que ocorre na dissonância não se deve à inconsistência nas cognições do indivíduo, mas sim ao fato dele sentir-se pessoalmente responsável por produzir uma consequência aversiva. Segundo os autores, o estímulo da dissonância é resultado de sentimentos de responsabilidade em relação a um evento indesejável e a motivação da dissonância é a pressão para mudar as atitudes. Segundo Harmon-Jones (2012), esta revisão foi amplamente aceita por um período. Porém, resultados de experimentos envolvendo elementos como exposição seletiva a informação não foram consistentes com a

teoria de Cooper e Fazio. Resultados de outros experimentos demonstraram que a experiência da dissonância cognitiva evoca um estado motivacional desagradável que motiva a redução da dissonância. Diversos experimentos apoiaram a concepção original da teoria de Festinger ao invés das revisões (HARMON-JONES, 2012). Segundo Kenworthy (2011), as revisões da teoria da dissonância cognitiva são voltadas especificamente para o Paradigma da Conformidade Induzida.

O próximo capítulo trata da economia do conhecimento em seus diferentes estágios e abordagens.

2.2 ECONOMIA DO CONHECIMENTO

As décadas de 1970 e 1980 foram marcadas pelos grandes avanços tecnológicos e novos paradigmas de produção. As novas tecnologias fizeram com que a produção passasse a ser flexível e intensiva em informação. Mesmo os setores que já eram considerados tecnológicos sofreram mudanças – muitas delas radicais – em seus padrões de atuação nos mercados (CASSIOLATO, 1999). Juntamente com a tecnologia, a valorização do conhecimento por parte dos atores de mercado também começou a receber atenção especial, uma vez que o padrão de inovação depende do conhecimento utilizado para tal.

A partir dos anos 1990, foram desenvolvidas diversas abordagens analíticas das atividades econômicas de modo a possibilitar uma inclusão mais direta do conhecimento como parte dos fatores de produção. Trabalho, capital, materiais e energia foram considerados por muito tempo como funções de produção tradicionais enquanto conhecimento e tecnologia eram fatores externos de influência na produção. No entanto, os fatores de produção tradicionais podem ter sua capacidade produtiva aumentada de acordo com o aumento de investimento em conhecimento. Além disso, novos produtos e processos podem ser desenvolvidos, também, a partir do conhecimento. Tais investimentos apresentam retornos crescentes como característica e podem estimular crescimento econômico ao longo prazo (OCDE, 1996).

Cader (2008) explica que a economia baseada em conhecimento não é, sob aspecto algum, algo novo para o ser humano. Os produtos e serviços produzidos e disponibilizados pelos membros da sociedade sempre foram possíveis devido à utilização de conhecimento e a evolução da sociedade, bem como a sofisticação das trocas se deve ao acúmulo de conhecimento ao longo do tempo. Ocorre que, não se fazia referência à importância do conhecimento nos primeiros escritos da literatura econômica. Quando Alfred Marshall sugeriu em 1890 que a maior força de produção está no conhecimento e que a organização facilita o seu crescimento, os economistas começaram a perceber a importância dele como um fator econômico. Ainda, mais tarde, Schumpeter, em 1911, apontou que a nova combinação de conhecimentos seria um elemento importante para a inovação e o empreendedorismo. Cader (2008) ainda aponta que o conhecimento foi incorporado à função de produção na forma de capital humano.

Na publicação da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico de 1996 há convergência no sentido em que não é uma ideia totalmente nova o fato de o conhecimento exercer um papel importante na economia. Também referencia Schumpeter

com sua ideia de que a inovação é uma força principal na dinâmica econômica, ideia que foi seguida por pesquisadores como Galbraith, Goodwin e Hirschman. No período dos clássicos, Adam Smith já havia se referido a certos tipos de especialistas que eram homens que se dedicavam à especulação e que trouxeram importantes contribuições para a produção de conhecimento economicamente útil (OCDE, 1996).

Assim, é importante perceber que a mudança de paradigmas concebida pela inovação tecnológica das décadas de 1970 e 1980 apenas evidenciou o que era conhecido pelos economistas e pesquisadores de outras áreas, porém não era explicitamente abordado. De acordo com a função de produção utilizada pelos neoclássicos, os retornos diminuem na medida em que mais capital é adicionado à economia. Este efeito pode ser remediado pela introdução de novas tecnologias. Na nova teoria do crescimento, o conhecimento pode fazer com que os retornos sobre investimento aumentem; o que, como consequência, contribui para a acumulação de conhecimento. É possível que a taxa de crescimento se torne contínua devido a aumentos sustentados de investimento que decorrem da introdução de novos produtos e serviços e do estímulo de novas formas de organização da produção. Outra possibilidade são os transbordamentos de conhecimento de uma firma para outra. Estes transbordamentos facilitam a superação de obstáculos quando é necessário crescimento com escassez de capital, pois as novas ideias são transmitidas e utilizadas por diferentes empresas com custo extra relativamente baixo (OCDE, 1996).

Com isso, para que se chegue o mais próximo de uma definição de economia do conhecimento é necessário que sejam observadas as características das funções do conhecimento. Cooke (2002) aponta quatro características: a primeira é que o conhecimento age de maneira rápida e novos conhecimentos constantemente substituem os velhos; a segunda é que o conhecimento científico é altamente valorizado e sua escala e penetração econômica aumentam de acordo com fases de desenvolvimento econômico; a terceira é a exploração de novo conhecimento para criar mais novo conhecimento; e a quarta característica é o conhecimento é utilizado na produção de bens e serviços, e para melhorar o bem-estar social das pessoas.

Essa quarta característica apontada pelo autor sugere que a economia do conhecimento encontra sua importância no fato de ser positiva para a economia ao colocar novos bens e serviços no mercado, e ser positiva para as pessoas por aumentar seu nível de conhecimento e bem estar. Nessa trilha, Westeren (2008) destaca que uma característica básica da economia do conhecimento é a utilização do conhecimento em inter-relações entre os atores de mercado para produzir bens e serviços, desde a ideia inicial até os produtos finais.

Nota-se na literatura que há uma variedade de definições para a economia do conhecimento. Cada uma acrescenta ou omite aspectos que por vezes estão presentes ou ausentes nas demais. Essas nuances e diferenças tornam difícil o trabalho de pesquisa direcionado para a área. No entanto, Capello e Lenzi (2013) utilizam o que pode ser a abordagem mais atualizada do tema e que será utilizada como referência principal neste trabalho. As autoras afirmam a necessidade de uma definição multidimensional acerca da economia do conhecimento. Não há um paradigma interpretativo único para seu estudo e aplicação. Porém, há uma característica em comum nas diferentes abordagens da literatura: o papel central dos elementos espaciais e relacionais na criação e difusão do conhecimento (CAPELLO, LENZI, 2013).

Para uma compreensão mais adequada do conceito trazido pelas autoras, é preciso tratar da evolução dos estudos na área da economia do conhecimento (nem sempre tratada por esta nomenclatura). A utilização do termo começa no trabalho de Machlup (1962) e ganhou mais destaque com David e Foray (1995) e Foray e Lundvall (1996). A evolução da teoria é tratada em três fases distintas, de acordo com as autoras.

A primeira fase ocorreu no final dos anos 1970 e durante os anos 1980. Nesse período, os estudos eram voltados para a base científica das regiões, bem como para os setores de alta tecnologia. Acreditava-se que a transformação da economia seria liderada por regiões em que esses setores fossem mais presentes. Da mesma forma, os novos empregos seriam criados nesses locais e os demais setores seriam alvo de transformações e reestruturações. No entanto, a contradição desse ponto de vista ocorreu quando setores com bases tradicionais, como a indústria têxtil, trouxeram avanços com base em conhecimento. Setores terciários avançados tiveram sua importância elevada devido ao aumento da complexidade das cadeias de valor. Nesses setores, as consultorias se tornaram importantes, sobretudo para a inovação de processos - como aquisição e uso adequado de tecnologias avançadas, softwares feitos por encomenda, integração de sistemas na produção, processos de gestão e logística - e produtos - marketing, design, testes, finanças (CAPELLO, LENZI, 2013).

Powell e Snellman (2004) concordam com a variedade de atividades e interpretações do conceito e apontam que esta primeira fase data do início dos anos 1960, quando surgiram indústrias baseadas na ciência que exerceram um papel importante na mudança social e econômica. Os serviços profissionais e as indústrias ricas em informação apresentaram crescimento nas décadas seguintes a esse período. A ideia principal que unifica os trabalhos dessa fase é a centralidade do conhecimento teórico como fonte de inovação. Há destaque para as obras de Machlup (1962), Porat (1977), Stanback (1979), Noyelle (1990); e ainda

Romer (1986, 1990), cujos trabalhos enfatizam a importância do conhecimento no crescimento econômico.

Fritz Machlup foi o primeiro a trabalhar com o conceito de economia do conhecimento em sua obra *“The production and distribution of knowledge in the United States”* (1962). No estudo, ele mediu a produção e distribuição de diversos tipos de conhecimento nos Estados Unidos. O autor estimou que a economia do conhecimento representava 29% do Produto Nacional Bruto do país em 1958, o equivalente a US\$136,4 milhões (GODIN, 2010). Godin (2010) explica que Machlup também foi o primeiro a medir o conhecimento a partir de um conceito mais amplo, que considera a produção e distribuição. O foco dado por ele para a economia da informação e seus cálculos deram início ao que se tornou a literatura sobre economia do conhecimento, suas políticas, e sua mensuração. Com base nas ideias de Machlup, Porat (1977) pesquisou junto ao Sistema de Contas Nacionais dos Estados Unidos e calculou que a economia da informação em 1967 passou a representar 46% do Produto Nacional Bruto e 53% da renda do trabalho no país. Porat foi o primeiro a identificar os Estados Unidos como uma “sociedade de informação” (SALVAGGIO, 1989).

Machlup (1962) listou onze razões para justificar a importância de se analisar a produção, distribuição e consumo de conhecimento, sendo:

1. O fato de que parcelas crescentes do orçamento da nação eram alocadas em produção de conhecimento.
2. Uma grande parte dos gastos com conhecimento no país foi financiada pelo governo, de maneira que muito da produção de conhecimento depende da apropriação governamental.
3. A produção de conhecimento traz mais benefícios sociais do que privados aos receptores do conhecimento.
4. A produção de certos tipos de conhecimento é limitada por inelasticidades na oferta de mão de obra qualificada, o que levanta questões políticas sobre a alocação de recursos públicos.
5. A produção de certos tipos de conhecimento é paga por outros que não os usuários do conhecimento, e tais tipos de conhecimento não possuem preço de mercado. Isso levanta questionamentos sobre seu valor na renda nacional bem como considerações sobre bem-estar econômico.
6. A produção de um tipo de conhecimento – tecnologia, por exemplo – resulta em mudanças contínuas nas condições de produção de muitos bens e serviços.

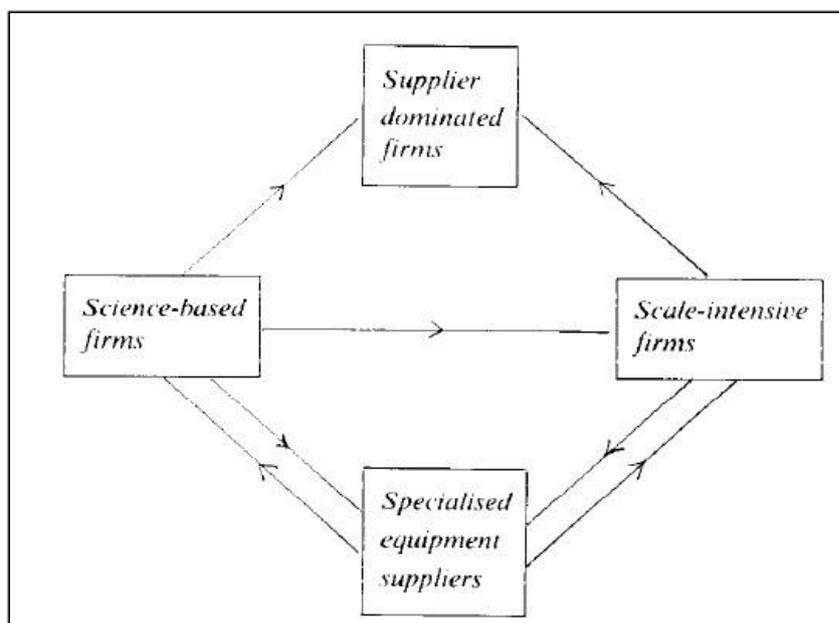
7. Novo conhecimento tecnológico tende a resultar em mudanças de demanda de trabalho físico para “*brainworkers*”.
8. A evidência de uma mudança na composição da força de trabalho empregada nos Estados Unidos, em particular um aumento da participação do trabalho que produz conhecimento no emprego total.
9. Alguns ramos da produção de conhecimento são bastante eficientes, embora seja difícil determinar taxas de input-output e realizar comparações válidas.
10. Parte do aumento da produção de conhecimento pode ser um caso da “Lei de Parkinson”, na qual administradores tendem a criar trabalho para mais administradores.
11. O aumento no trabalho de produzir conhecimento em relação ao trabalho físico está fortemente associado ao aumento na produtividade e, desta forma, à taxa de crescimento econômico.

Nota-se que Machlup trouxe uma visão sobre a economia do conhecimento que, de fato, levava em conta mais do que apenas as mudanças tecnológicas. Ao considerar a distribuição de conhecimento além da sua produção, ele confere uma abordagem setorial ao seu estudo. Ele evidencia isso ao incluir aspectos como gastos governamentais em conhecimento, benefícios sociais de investimentos em conhecimento e a mudança no perfil do trabalho em regiões com maior conhecimento tecnológico.

No entanto, Keith Pavitt torna ainda mais explícita essa abordagem setorial para a economia do conhecimento quando, em sua obra “*Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory*” (1984) compara os setores nos seguintes termos: (1) fontes setoriais de tecnologias utilizadas em um setor: o nível no qual elas são geradas no setor, ou vem de fora através da compra de equipamentos e materiais de produção; (2) fontes institucionais e a natureza da tecnologia produzida em um setor: a importância relativa de fontes de conhecimentos intramuros e extramuros e de inovações de processo e produto; e (3) características de firmas inovadoras: seu porte e atividade principal (PAVITT, 1984).

O autor ainda trata da distribuição de informações e tecnologia entre diferentes firmas. Ele apresenta os fluxos na Figura 2 a seguir:

Figura 2 - Principais ligações tecnológicas entre diferentes categorias de firmas



Fonte: PAVITT (1984).

A Figura 2 mostra que as firmas dominadas por fornecedores adquirem a maior parte de sua tecnologia de firmas intensivas em produção e baseadas em ciência (por exemplo: ferramentas elétricas e equipamento de transporte das primeiras, e eletrônicos e plásticos da segunda). Firmas baseadas em ciência também transferem tecnologia para as que são intensivas em produção (por exemplo: o uso de plásticos, e peças eletrônicas na indústria automobilística). E ambas as firmas baseadas em ciência e as intensivas em produção recebem e enviam tecnologia para fornecedores especializados de equipamentos de produção (PAVITT, 1984).

Essa primeira fase da economia do conhecimento apresenta alguns elementos principais em seus estudos, como a produção e distribuição de conhecimento e tecnologia, e o papel do governo por meio de investimentos em setores que utilizam conhecimento. A característica dessa fase é sua abordagem marcadamente setorial. Conforme novos elementos e novas formas de se abordar o tema foram incorporados na teoria nas décadas de 1980 e 1990, passou-se para a segunda fase.

No segundo estágio, de acordo com Capello e Lenzi (2013), foi utilizada uma abordagem mais baseada em funções, como complemento às teorias já existentes. A literatura passa a destacar a importância de funções horizontais e difundidas como Pesquisa e Desenvolvimento e educação superior. Cumpre ressaltar que a segunda fase não exclui a primeira, mas agrega mais elementos de maneira a complementá-la. O comprometimento das

firmas e territórios para com o conhecimento começa a ser medido com indicadores de pessoal empregado em funções de conhecimento, investimentos públicos e privados (P&D de entrada) e patentes (P&D de saída). O destaque passou a ser dado para regiões científicas, com grandes e renomadas instituições. As autoras ressaltam que até esse período, as ligações entre empresas e instituições de conhecimento não haviam sido estudadas em detalhe.

Durante a década de 1990 houve uma série de desenvolvimentos incomuns no ambiente macroeconômico e no mercado financeiro. Isso aconteceu em um contexto de aumento de produtividade acompanhado pela expansão de indústrias intensivas em conhecimento. Dessa forma, uma parcela considerável da literatura afirmou que a economia do conhecimento estava se comportando de uma maneira diferente do que nos anos anteriores. As análises eram voltadas para a explicação de como os setores de indústrias intensivas em conhecimento poderiam contribuir com o crescimento de produtividade (POWELL, 2004).

O sistema científico é um dos principais objetos da segunda fase da economia do conhecimento. O pensamento, então considerava que por um lado, não se poderia assumir que as instituições de pesquisa e universidades – base do sistema científico – devem dominar a produção do conhecimento científico. Por outro lado, há um ceticismo sobre a habilidade do setor privado em conduzir pesquisas básicas adequadas de acordo com os critérios das instituições científicas. Nas indústrias, a pesquisa não busca atender curiosidades ou demandas mais gerais; ao invés disso, ela é direcionada a buscar novos conhecimentos que possam ser aplicados para atender as necessidades das empresas (OCDE, 1996).

A relação entre o público e o privado na produção do conhecimento encontra um equilíbrio. É essencial que os pesquisadores e técnicos sejam capazes de produzir e aplicar tanto o conhecimento científico quanto o técnico. Para isso, é necessário que sejam treinados de maneira adequada. Na economia do conhecimento, o sistema científico, representado principalmente pelas universidades, é essencial para educar e treinar a força de trabalho que atua na pesquisa (OCDE, 1996).

Raspe & Van Oort (2013) contribuem com a discussão quando explicam a importância do conhecimento – que pode ser estimulado pelo sistema científico – nas atividades das firmas. Segundo os autores, a produção de novos conhecimentos científicos e tecnológicos é fonte de oportunidades empreendedoras. Essa criação de conhecimento, somada ao aprendizado empreendedor podem ser consideradas como atividades estratégicas de grande importância no âmbito das firmas. O novo conhecimento deve ser produzido tanto em laboratórios de pesquisa em empresas quanto nas universidades, e tal conhecimento é

transformado em oportunidades de negócios economicamente valiosas pela figura do empreendedor.

A presença de funções voltadas para o conhecimento – na figura de empreendedores e pesquisadores – é parte importante da definição da economia do conhecimento na sua segunda fase. Tais funções, integradas ao sistema científico e atuando na produção e aplicação de conhecimento, podem levar a transbordamentos de conhecimento no local. O reconhecimento de que a difusão de conhecimento é tão importante quanto a sua criação é outro ponto central deste período. A difusão propicia o surgimento de redes de distribuição de conhecimento, bem como sistemas nacionais de inovação. Essas estruturas criam ligações entre os atores dando suporte ao avanço e utilização do conhecimento (OCDE, 1996).

Lundvall foi um dos principais autores desta segunda fase com seu trabalho “*National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*” de 1992. Nele, o autor afirma que o conhecimento e aprendizado são os recursos mais fundamentais na economia moderna. Os sistemas de inovação dependem, fundamentalmente, do progresso científico, e uma vez que as melhores práticas são descobertas, esse elemento de alto desempenho pode ser passado para outros sistemas.

No entanto, o autor revisa seu trabalho em 2005 apontando problemas em sua abordagem inicial. O problema apontado é que generalização das “melhores práticas” tende a negligenciar a dimensão sistêmica do conceito. Dadas as diferenças entre regiões, não se pode facilmente transferir um elemento de alto desempenho de um sistema para outro e esperar resultados similares (LUNDVALL, 2005). O autor também vê como problemática a aplicação direta do aprendizado interativo no nível regional, sendo ele um elemento central do sistema de inovação. Ocorre que muito da interação relevante acontece na esfera nacional/internacional ao invés da regional. Ainda, podem haver outros elementos sistêmicos mais importantes para explicar a formação e evolução de clusters regionais. Mesmo o conceito de conhecimento ainda não era suficientemente desenvolvido na época do primeiro trabalho. Os trabalhos recentes sobre a economia baseada em conhecimento oferecem uma base teórica mais satisfatória para a compreensão dos sistemas de inovação (LUNDVALL, 2005).

De fato, muitos dos problemas apontados por Lundvall a respeito de sua teoria inicial são observados por outros autores a ponto de fazer com que os estudos sobre a economia do conhecimento passem para um novo estágio. Porém, ainda considerando o nível regional/setorial, Raspe & Van Oort (2008) defendem as interações regionais e justificam a defesa com a ideia de transbordamentos e os benefícios que eles trazem.

Os autores explicam que na literatura econômica regional e geográfica, a “proximidade” não é o único fator importante em um contexto espacial. As externalidades de aglomeração local variam de acordo com a região e fatores como mobilidade de mão de obra e políticas econômicas e espaciais podem afetar as forças de aglomeração (RASPE & VAN OORT, 2008). Os autores seguem afirmando que na maioria dos modelos empíricos, as regiões ou aglomerações e seu potencial de transbordamento de conhecimento são tratados como uma externalidade específica do local. Quando o conhecimento não é facilmente transferido ao longo das distâncias, as firmas tendem a se posicionar no espaço para que fiquem próximas a outras e assim capitalizar com base no estoque de conhecimento de firmas e instituições vizinhas.

De maneira convergente, Lundvall (2005) indica os caminhos para a evolução da teoria. Ele afirma que os processos de aprendizado são precondições para a inovação. As capacidades tecnológicas e o conhecimento se desenvolvem ao longo do tempo e são resultados de diferentes tipos de interação, cooperação e competição entre firmas e outras organizações.

Powell (2004) indica que a terceira linha de estudos na economia do conhecimento tem foco no papel do aprendizado e na inovação entre as firmas. Na visão do autor, os pesquisadores tem interesse especial na produção e transferência de conhecimento praticado nas empresas para que possam replicar tais práticas. O conceito traz algumas implicações econômicas a respeito de conhecimento codificado ou tácito e quais tipos de arranjos sociais podem ser benéficos ou prejudiciais para a criação de conhecimento. A definição pela a qual o autor opta é a de que a economia do conhecimento é baseada em produtos e serviços resultantes de atividades intensivas em conhecimento que contribuem para um andamento acelerado dos avanços tecnológicos. Essa visão aborda as firmas a partir de suas capacidades intelectuais, desde o setor de Pesquisa e Desenvolvimento até o setor de produção operacional incluindo as relações com consumidores.

O problema aparente na definição de Powell (2004) para a terceira fase economia do conhecimento é que ela não parece se destacar dos conceitos até então utilizados nas fases anteriores. Como se observou na teoria, abordagens setoriais e funcionais (características da primeira e segunda fase, respectivamente) já eram utilizadas e os próprios autores daquela época – Lundvall, por exemplo - admitiram sérias limitações e a necessidade de uma revisão para a inclusão de elementos que enfatizem as relações entre os atores no espaço em relação à produção e difusão do conhecimento.

Da mesma forma, a definição da OCDE também deixa ausentes as relações entre atores na sua definição. Sua abordagem trata principalmente do sistema científico cujas funções são: (1) produção de conhecimento, (2) transmissão de conhecimento pela educação e desenvolvimento de recursos humanos, e (3) transferência de conhecimento pela sua disseminação e busca de soluções de problemas (OCDE, 1996). No entanto, a definição deixa espaço para que o aspecto relacional seja abordado quando afirma que a ciência é parte do conhecimento que não deve ser apropriada por um ator ou grupo de maneira individual na sociedade, mas deve ter ampla disseminação. Além disso, há menção ao papel do governo para garantir e subsidiar a criação de ciência para melhorar o bem estar social. Essa última preocupação mostra uma convergência com as definições da abordagem setorial da economia do conhecimento.

Capello e Lenzi (2013) explicam que ambas as abordagens – setorial e funcional – ainda que somadas, produzem uma imagem muito simplificada da natureza complexa da economia do conhecimento. Setores e funções tecnologicamente avançados são relevantes, mas não são suficientes ou necessários para a inovação. É necessário levar em consideração as relações entre os diferentes atores do desenvolvimento de conhecimento. Por consequência, surge a necessidade de uma nova abordagem, cognitiva, que enfatize os elementos relacionais e culturais envolvidos na criação, desenvolvimento, transmissão e difusão do conhecimento.

Assim, o terceiro estágio é marcado pela atual preferência de uma abordagem relacional, que busca a identificação de uma capacidade cognitiva para tratar da economia baseada no conhecimento. Os processos cognitivos exercem papel fundamental na região “em aprendizado”, pois eles garantem a combinação do conhecimento existente – de maneira explícita ou tácita – mas que está disperso. Por isso, a evolução do conhecimento em lugares que possuem uma pluralidade de atores deve resultar da combinação de capacidades complementares e processos difundidos de aprendizado interativo (CAPELLO, LENZI, 2013).

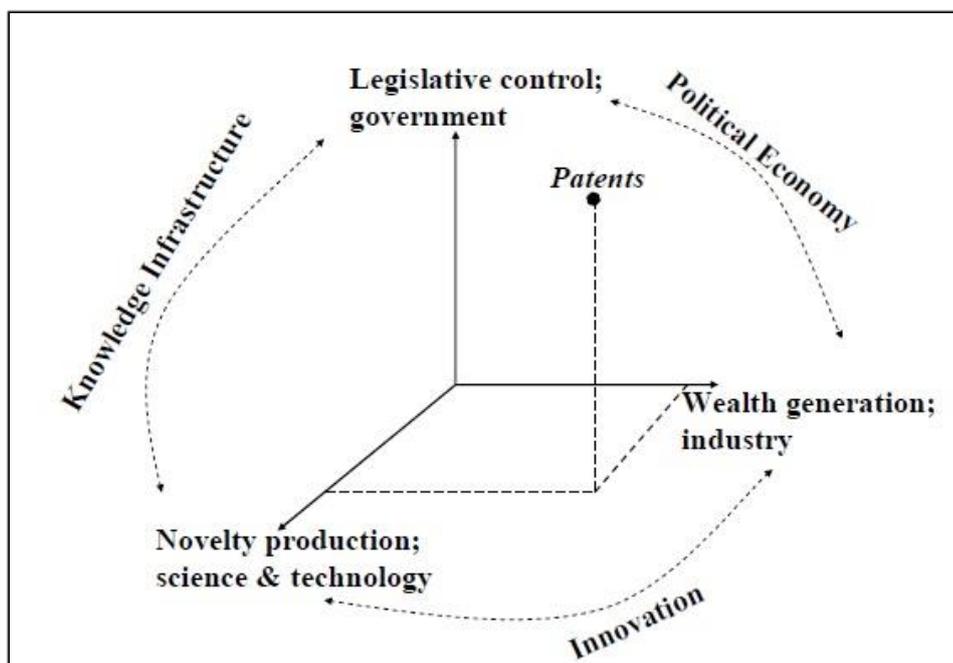
Lundvall (2007), quando revisita e atualiza a sua própria teoria, aponta que é necessário colocar foco nas capacidades de aprendizado como modo de inovação. Existem diferentes tipos de aprendizado acontecendo na sociedade e diferentes lugares (por exemplo: áreas rurais, vilas, firmas e organizações públicas e privadas) sendo que poucos destes aprendizados ocorrem no sistema formal de educação ou pesquisa. Assim, é necessário entender até que ponto os indivíduos, comunidades, firmas, e organizações estão voltados para o aprendizado e para a inovação. Daí a necessidade de se verificar também se existe uma cultura de aprendizado e se há um suporte institucional para o conhecimento.

Estes pontos abrem o campo da economia do conhecimento pra uma visão além de aspectos setoriais e funcionais. Há uma necessidade de se compreender como o centro da inovação está imerso em um conjunto de instituições que moldam as pessoas e as relações entre elas. Logo, para uma economia do conhecimento, novas instituições precisam surgir para criar oportunidades e incentivos para a aquisição de novas competências. No entanto, não é possível construir tais instituições sem o envolvimento de pessoas na construção das competências e do aprendizado (LUNDVALL, 2005).

A terceira fase do estudo da economia do conhecimento envolve, como mencionado anteriormente, a integração de conhecimentos explícitos (codificados) e tácitos, e, além disso, a abordagem relacional entre os atores. Para tratar disso, é interessante a teoria da hélice tríplice, que Leydesdorff traz para a discussão sobre economia do conhecimento. No modelo original, Etzkowitz e Leydesdorff (1995) definiram universidade, indústria e governo como instituições principais que formam uma hélice tríplice. Contudo, estes três atores compõem uma rede com duas camadas de relações: uma camada de relações institucionais em que um limita o comportamento dos outros, e a outra camada em que cada um molda as expectativas dos outros. A base de conhecimento de uma economia pode ser vista como uma configuração específica de uma estrutura de expectativas e limitações. Essa estrutura pode ter um papel importante nas transformações do arranjo institucional (LEYDESDORFF, 2010).

O autor explica que a função do modelo da hélice tríplice é investigar a economia do conhecimento desvendando a sua dinâmica complexa por meio das dinâmicas entre os atores. Os desenvolvimentos nos discursos de cada ator são fontes de dados para análise. O conceito trabalha com os efeitos de interação entre os domínios de cada ator e com as sinergias específicas entre funções e instituições. Os sistemas econômico, acadêmico e político podem ser considerados como subsistemas relativamente autônomos dentro de uma sociedade que opera com mecanismos variados. As subdinâmicas entre os atores não são dadas, mas construídas e reconstruídas continuamente nas relações sociais. A Figura 3 a seguir mostra a representação dos atores na tríplice hélice.

Figura 3 - O modelo de tríplice hélice na economia do conhecimento



Fonte: LEYDERSDORFF, 2010.

Na Figura 3, estão representados os três atores principais do modelo de Leydesdorff: o Governo, a Indústria, e a Universidade (na forma de Ciência e Tecnologia). O governo representa o controle legislativo; ao criar relações com a universidade – que representa a produção de inovação – gera a infraestrutura de conhecimento necessária para o sistema; ao criar relações com a indústria – que representa a criação de riqueza – estabelece o sistema de economia política. Entre a universidade e a indústria ocorrem as relações que produzem inovação, que se tornam conhecimento explícito por meio do desenvolvimento de patentes.

Leydesdorff (2010) elucida sua visão a respeito do conhecimento e de seu papel relacional quando explica que ele possibilita codificar o significado da informação. Porém, o significado é dado pela perspectiva dos atores de um sistema e com atrasos de percepção. Em complemento, Lundvall e Borras (1997) explicam que o conhecimento informa as expectativas presentes com base em atividades passadas. As expectativas informadas orientam o discurso sobre eventos futuros e possíveis reconstruções. Por isso, a economia baseada no conhecimento é mais orientada a expectativas codificadas do que a condições históricas.

Assim, nota-se que não há uma ruptura entre as três fases dos estudos da economia do conhecimento. O que ocorre é uma adição de elementos novos em cada fase, fazendo com que o tema assumira três abordagens necessárias e não excludentes, sendo: setorial, funcional e relacional. Isso torna válida a definição que Capello e Lenzi (2013) sugerem para a economia

do conhecimento quando afirmam que não existe um paradigma interpretativo único. Todas as abordagens pertencem à economia do conhecimento, por isso, uma definição moderna deve compreender todas elas.

Com o fim de tornar claro o contexto, Capello e Lenzi (2013) resumem a teoria da economia do conhecimento em suas abordagens da seguinte forma:

Quadro 1 - Abordagens da economia do conhecimento

Abordagem setorial	A tendência de atividades de alta tecnologia de formarem clusters ao longo de vales, corredores, e distritos de alta tecnologia era a evidência empírica inicial: externalidades surgindo da presença de instalações educacionais avançadas explicam estes fatos. Porém, acessibilidade internacional, atmosfera urbana avançada, atividades industriais tradicionais sob reorientação, também devem ser considerados.
Abordagem funcional	É importante em dois aspectos; primeiro, o espaço funciona como mecanismo de concentração de instalações avançadas, localizadas principalmente em grandes aglomerações ou cidades-regiões para se beneficiar de efeitos de escala em mercados de insumos (capital humano, capital financeiro privado) e produtos (serviços de educação superior, serviços de pesquisa). Segundo, o espaço age como um guia para transbordamentos de conhecimento de clusters de P&D.
Abordagem relacional	Assume elementos espaciais de maneira mais direta. Fluxos de conhecimento e canais de informação se tornam independentes pela presença de um espaço relacional, um espaço onde interações econômicas e sociais, funcionais e hierárquicas ocorrem e são incorporadas ao espaço geográfico. O <i>milieu</i> local – um território identificado tanto por proximidade geográfica (economias de aglomeração e de distritos) quanto por proximidade cognitiva (códigos comportamentais compartilhados, cultura em comum, confiança mútua e senso de pertencimento) – fornece o substrato socioeconômico e geográfico no qual processos de aprendizado coletivo podem ser incorporados.

Fonte: Adaptado de Capello e Lenzi (2013).

Segundo as autoras, as diferentes abordagens são visões complementares do papel do espaço na criação e difusão de conhecimento e destacam diferentes elementos espaciais que podem ser precondições territoriais para que a criação de conhecimento ocorra. Nesse sentido, uma definição multidimensional da economia do conhecimento enriquece a interpretação do fenômeno.

O capítulo a seguir trata das abordagens referentes à inovação institucional.

2.3 INOVAÇÃO INSTITUCIONAL

Os atores regionais não agem isoladamente. Eles se agem localmente em conjunto, formando organizações. Uma vez que constituem organizações, os atores estabelecem as regras econômicas, sociais e políticas sob as quais eles irão realizar suas atividades. Esse conjunto de regras forma as instituições. Também são instituições o conjunto de configurações do cenário, como o ambiente educacional, legal e cultural (NORTH, 1990).

Assim como produtos e serviços, as instituições também passam por processos de mudança que são constantes no decorrer do tempo. Os atores realizam adaptações, melhorias nas instituições existentes e também criam outras novas. Este processo é bastante complexo, pois a existência de um ambiente organizacional sugere a existência de um sistema organizacional, e para que estes ambientes e sistemas funcionem é necessária uma série de habilidades para transferências de conhecimento e ideias entre os atores, bem como a implantação de medidas que favoreçam o ambiente inovador. Assim, é necessário tratar dos conceitos de inovação para que seja possível aplica-la ao ambiente institucional.

Na literatura sobre inovação, há duas obras que aparecem como referência para a produção científica sobre o tema: a obra de Joseph A. Schumpeter com seus três principais livros: *The Theory of Economic Development* (1934), *Business Cycles* (1939) e *Capitalism, Socialism and Democracy* (1942/1950); e o Manual de Oslo, elaborado pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (2005), com base no trabalho de Schumpeter. Existem outras obras influentes no campo de inovação, mas segundo Westernen (2014), a maioria delas utiliza os princípios de Schumpeter ou do Manual de Oslo, senão ambos. Por isso, a abordagem de inovação para este trabalho ocorre com base nessas obras.

O projeto de Schumpeter, segundo Westernen (2014), era analisar questões que tratassem do desenvolvimento do sistema capitalista. A ideia central de sua primeira principal obra *The Theory of Economic Development* era estabelecer uma teoria de desequilíbrio com base nas fundações da economia capitalista. Em virtude de tais desequilíbrios, o mercado tem uma importante atuação como instituição, juntamente com a iniciativa privada.

Em sua obra, Schumpeter (1934), mostra que o desenvolvimento de desequilíbrios é natural dentro da economia capitalista, sendo que ela não se sustenta sem tal ocorrência. Temporariamente, estes desequilíbrios poderiam causar uma diminuição na renda, mas no longo prazo, esta situação levaria a uma renovação das estruturas de produção e resultaria em uma melhora em termos econômicos para a população.

Ele afirma que o coração da mudança econômica é a inovação e aponta a existência de inovações “radicais” e “incrementais”. As primeiras são aquelas que tem impacto significativo nos mercados e nas atividades econômicas das firmas. Elas mudam estruturas inteiras, criando mudanças que rompem padrões anteriores. São elas que moldam as grandes mudanças no mundo. As inovações incrementais são avanços contínuos no processo de mudança. Elas agem sobre produtos, serviços, processos, organizações e métodos já existentes cujo desempenho já foi melhorado. Este tipo de inovação preenche de maneira contínua o processo de mudança (SCHUMPETER, 1942).

Tanto as inovações radicais quanto as incrementais dependem da geração de novas combinações a partir de um processo criativo. Westeren (2014) explica que na obra de Schumpeter, o sujeito responsável por realizar tais combinações surge na forma do empreendedor. Ele possui a habilidade principal de escolher as melhores combinações e trazê-las para a realidade nos sistemas compostos pelas firmas.

Dentre as possibilidades de combinações, o Manual de Oslo (2005) resume os tipos de inovação apresentados por Schumpeter. De acordo com o manual, o primeiro tipo de inovação pode ser a introdução de um novo produto ou uma mudança qualitativa em um já existente; o segundo tipo é o processo de inovação que seja novidade para uma indústria; o terceiro tipo é a abertura de novos mercados; o quarto tipo corresponde ao desenvolvimento de novas fontes de suprimento para matérias primas e outros materiais; e o quinto tipo corresponde a alterações na organização industrial e institucional.

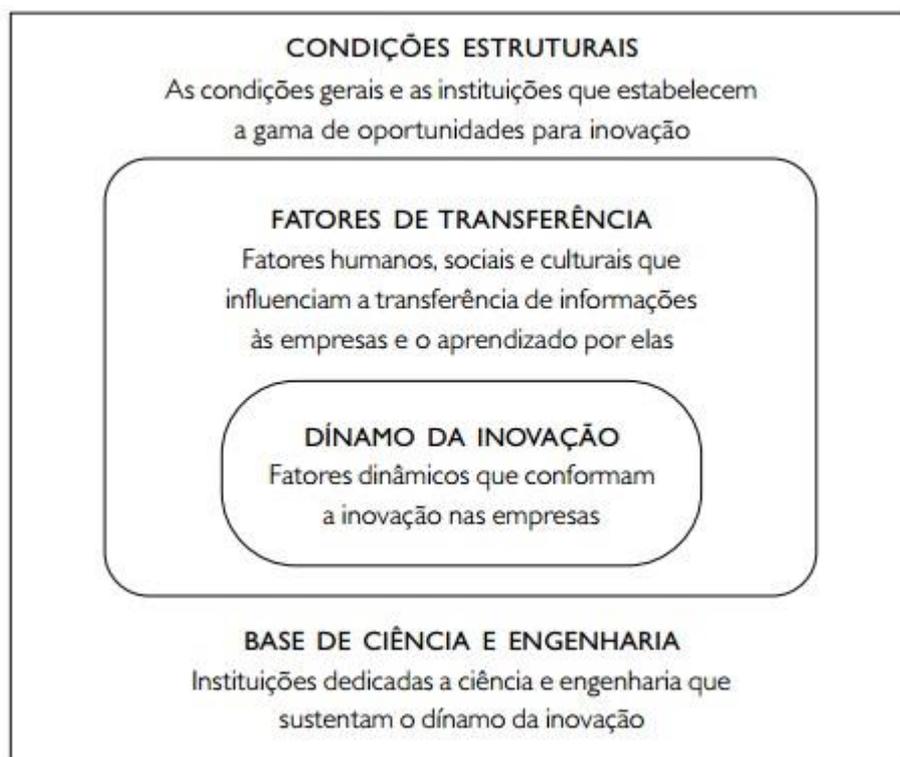
A OCDE (2005) aponta que deve haver uma série de políticas de governo que afetam as firmas individuais e seus processos de inovação. Isso requer uma abordagem sistêmica já que não existe uma resposta simples para problemas complexos como os que envolvem relações de tecnologia e emprego em uma economia baseada em conhecimento. A coerência das estratégias de políticas é fundamental para o sucesso e ela depende de uma estrutura política bem organizada e de qualidade no processo de formulação de políticas.

O manual aponta quatro categorias principais de fatores que se relacionam com inovação. A primeira são as empresas (firmas); a segunda são as instituições de ciência e tecnologia; a terceira são as questões de transferência e absorção de tecnologia, conhecimento e habilidades; e a quarta categoria é o ambiente de instituições, arranjos jurídicos e configurações macroeconômicas.

Estas quatro categorias constituem o terreno no qual as inovações podem ocorrer. A partir deste conhecimento é possível a constituição de um sistema de inovação. Na Figura 4, a

seguir, é possível observar os elementos que compõe os domínios do campo de políticas de inovações.

Figura 4 - O campo das políticas de inovação



FONTE: OCDE, 2005.

Na parte superior da figura 4, observa-se a presença de condições estruturais das quais fazem parte condições e instituições nacionais em geral, que determinam o campo de oportunidades para a inovação. Como exemplo tem-se fatores econômicos, financeiros e educacionais. Na base da figura está a base de ciência e engenharia, composta pelo conhecimento acumulado e instituições de tecnologia que sustentam as inovações por meio de capacitação tecnológica e conhecimento científico. Os fatores de transferência influenciam a efetividade das ligações, os fluxos de informação e habilidades e a absorção de aprendizado, que são essenciais para as inovações. Estes fatores são significativamente determinados pelas características sociais e culturais da população. Por fim, o dinamismo da inovação é o ponto central. Ele envolve os fatores dinâmicos dentro da firma ou imediatamente externos a ela.

É importante ressaltar a presença de instituições no contexto de sistemas inovação. A difusão de ideias, habilidades, conhecimento, informação, entre outros é de grande importância no processo; os canais para esta difusão estão imersos em um contexto social,

político e cultural que é guiado e restringido por uma configuração institucional (OCDE, 2005). Assim, é muito importante que as abordagens de sistemas de inovação deem ênfase às relações entre instituições.

Ainda antes que os atores tentassem colocar em andamento tentativas de práticas de inovação e mudança na sociedade, as instituições já existiam. E por serem anteriores a qualquer tipo de inovação, são elas que dão forma aos processos de mudança (BOXEMBAUM, 2004).

Douglass North (1994) explica que as instituições são construções formadas na mente humana e que são resultados da interação humana. Mesmo que os seres humanos sejam apontados como “atores”, há uma dimensão coletiva e evolucionária em suas ações (OZCAN, 2004). As instituições exercem influência sobre os comportamentos dos indivíduos em determinadas situações em função da sua inserção em um meio coletivo, independente de quais sejam as inclinações de seus objetivos pessoais.

As instituições governam e servem como guia para o comportamento humano nas esferas econômica e organizacional. Porém, Ozcan (2004) ainda atribui um forte desempenho institucional nos processos de tomada de decisão política e atividades relacionadas e ainda em interações não econômicas dentro de uma sociedade.

É importante ressaltar a distinção existente entre instituições e organizações. As primeiras correspondem às regras do jogo ao passo que as segundas são os jogadores. North (1994) explica que as organizações correspondem a grupos de indivíduos unidos por algum propósito específico que seja comum a todos para a obtenção de um determinado objetivo. Na constituição de uma organização podem ser incluídos: entidades políticas na forma de partidos; entidades econômicas na forma de firmas e uniões de comércio; entidades sociais como no caso de clubes; e entidades educacionais como escolas e universidades. A interação entre os atores dentro de cada uma destas organizações é prevista por regras que caracterizam a esfera institucional.

Outra característica das instituições, apontada por Neale (1987), é que elas possuem características que as tornam persistentes, duradouras, que possuem um sistema de autorreforço. Ele ainda aponta que instituições nunca estão isoladas, mas sim sempre ligadas a outras instituições que, juntas, compõem uma sociedade. Ozcan (2004) complementa afirmando que uma sociedade pode ser vista como um conjunto de sistemas institucionais. Estes, por sua vez, podem ser vistos como um conjunto de instituições.

O autor, para ilustrar os conceitos de instituições, traz as definições de vários autores, segundo as quais elas podem ser:

- Regras formais, procedimentos de conformidade e práticas padronizadas de operações que estruturam as relações entre indivíduos em várias unidades da política e economia. (HALL, 1986:19: “*Historical strand of new institutionalism*” apud OZCAN, 2004).
- Uma regularidade no comportamento social que é acordada entre todos os membros da sociedade. Ela especifica o comportamento em situações específicas recorrentes, sendo auto policiada ou policiada por uma autoridade externa. (Schotter, 1981:11: “*Equilibrium-of-the-game view*” apud OZCAN, 2004).
- Uma ordem parcial para a vida em comunidade que serve propósitos específicos e que possui a capacidade passar por evoluções de maneira independente. Oferece uma base firme para moldar ações sociais no decorrer de longos períodos de tempo. (Schmoller, 1900:61: “*Old institutionalism in economics*” apud OZCAN, 2004).
- Limitações idealizadas pelos seres humanos que estruturam as interações políticas, econômicas e sociais. (North, 1991:97: “*Economic history*” apud OZCAN, 2004).

Nota-se que cada um apresenta uma visão própria de instituições, com significados que diferem entre si. O termo não encontra um conceito coerente e único entre os diversos autores que o utilizam. Sobre a discrepância entre definições DiMaggio e Powell (1991) atribuem a incoerência às diversas abordagens institucionalistas que tem um comum um ceticismo em relação a considerações atomísticas de processos sociais e em relação à convicção de que tais processos realmente importam. No entanto, apesar das disparidades, as abordagens possuem uma preocupação básica de que as instituições criam regularidade de comportamento, tornando-o capacitado, coordenado e motivado ou limitado. As instituições exercem tal influência sendo exógenas aos atores, porém endógenas à sociedade (OZCAN, 2004).

Assim, segundo Storper (1999) ambientes institucionais são abrangentes. Eles vão além da visão Williamsoniana. A partir deles podem ser gerados arranjos institucionais que, por si, podem influenciar escolhas dos atores que sejam direcionadas a um cenário de desenvolvimento. A partir disso, há um contexto de mudanças e inovações institucionais que recebem diferentes perspectivas de abordagem na literatura, sobretudo tratando estes processos sob uma ótica mais voltada para as organizações empresariais privadas, ou sob uma visão governamental que envolve políticas públicas.

As inovações devem ser estabelecidas separadamente do que aquilo que já existe, mas para isso, os empreendedores precisam trabalhar dentro de um conjunto de convenções,

compreensões e práticas já existentes e que formam o ambiente institucional. A maneira com que o público (considerado como indivíduos e organizações) compreende e responde a uma nova ideia é um fator cultural determinante do valor de uma inovação. Esta compreensão é alcançada por meio de uma definição de detalhes a respeito da inovação em questão. A mudança do contexto institucional é possível em decorrência dos entendimentos e ações que emergem da transferência de conhecimento a respeito das mudanças propostas (RAFFAELLI e GLYNN, 2015).

A partir dessa compreensão inicial, os autores definem a inovação institucional como uma mudança que deve ser original, útil e legítima que rompe em diferentes níveis os pilares de cognição, normatização ou de regulamentação em um determinado campo organizacional. Como é característica de toda a inovação, a inovação institucional é original e útil. Porém, o que a torna distinta são características adicionais nas quais ela deve ser legítima, apropriada e possuir credibilidade. Uma vez que possua essas três qualidades adicionais, a mudança rompe então os pilares mencionados.

Para Hargrave e Van De Ven (2006), as inovações institucionais podem ser consideradas como mudanças na forma, qualidade ou estado de uma instituição ao longo do tempo. Eles também reconhecem que a geração de ações coletivas entre os atores por meio das instituições também é uma forma de inovação institucional radical. Essa é uma característica que também funciona como fator de rompimento de padrões anteriores.

Neste contexto, Raffaelli e Glynn (2015) possuem uma visão de inovação institucional que inclui tanto a criação de novas instituições quando a mudança naquelas que já existem. A ruptura com formas ‘antigas’ pode ocorrer em níveis que variam, mesmo que haja um caráter de durabilidade nas instituições. A mudança ocorre ao longo do tempo e das circunstâncias. Os autores explicam que há um *continuum* no campo da inovação institucional. Nele, ela pode ocorrer em uma faixa de abrangência que envolve desde inovações mais radicais, com mais ruptura, como no caso da criação de novas instituições, até inovações mais incrementais, com menos ruptura, como no caso da modificação de instituições que já existem.

Tanto as inovações institucionais radicais quanto as incrementais ocorrem em um ambiente desafiador, com fricções, resistências e contestações. Isso ocorre devido a uma tensão entre a ideia de persistência institucional e a mudança necessária para a inovação. A força institucional entra em choque com a força inovadora. Uma tende a manter estabilidade do sistema, e a outra tende a desconstruir parte dele para que a mudança ocorra (RAFFAELLI e GLYNN, 2015). Cumpre ressaltar que inovações de qualquer natureza criam rupturas na

ordem previamente estabelecida. Elas levam a desvios e mudanças em arranjos institucionais, estruturas de poder, interações relacionais e práticas consolidadas.

Há uma tendência de se explicar inovação institucional a partir da convergência de duas explicações: a exógena e a endógena. Segundo Boxenbaum (2004), na explicação exógena a mudança ocorre a partir de um abalo que surge na forma de um evento externo. A ordem institucional existente sofre uma ruptura devido a tal evento. Não há um ator causal particular envolvido, então a mudança resulta de um processo de reconfiguração que toma caminhos que não são possíveis de prever.

Já na explicação endógena, a interação humana é o fator principal para a mudança. Essa interação pode dar-se em nível individual, nível de grupo, ou nível organizacional. Essas interações entre pessoas podem ser intencionalmente realizadas para um processo de mudança institucional, ou podem ter outros objetivos iniciais que acabam levando à inovação. Os atores enxergam oportunidades de realizar interesses aos quais atribuem um valor significativo. A autora os denomina empreendedores institucionais.

Boxenbaum (2004) distingue três modelos de mudança institucional. O primeiro deles é o modelo a partir de mudança incremental. Esse modelo supõe a existência de certos padrões de interação, e certas atividades que são recorrentes e observáveis que são característicos de certas configurações, como se fossem “roteiros”. No modelo de mudança incremental, os atores desenvolvem novas instituições a partir de revisões nesses roteiros. Esse modelo é composto por quatro estágios: o primeiro é a codificação das instituições em roteiros; o segundo é adotar estes roteiros na prática; no terceiro estágio os roteiros são replicados ou revisados, e; no quarto estágio eles são externalizados e objetificados. Rever roteiros para a mudança institucional implica em alterar padrões comportamentais. Em teoria, a intencionalidade dos atores tende a ser mais efetiva se for para causar mudança ao invés de desviar de um roteiro de maneira inconsciente ou involuntária.

O segundo modelo apresentado pela autora é o modelo de mudança institucional por difusão global. Nele, as instituições são difundidas em diferentes campos e tornam-se “novas” instituições no campo central. Devido à difusão, a instituição se modifica para que se ajuste ao contexto local. Essas modificações locais das instituições representam um conjunto de inovações potenciais que podem, por sua vez, se difundir no ambiente.

O terceiro modelo proposto por Boxenbaum (2004) é o de mudança institucional por meio de desinstitucionalização. Nesse caso, antes da formação de uma nova instituição, é necessário que aquelas já existentes sejam desinstitucionalizadas. Este processo ocorre devido aos abalos que possam causar rupturas na ordem já estabelecida. Os atores, então, realizam

inovações locais que são posteriormente teorizadas. No processo de teorização são desenvolvidas e especificadas categorias, bem como cadeias de causa e efeito, formando novos princípios para a organização do campo que sofreu ruptura. Do ponto de vista de integração de características exógenas e endógenas, a autora aponta que os três modelos incluem atores humanos e as instituições representadas por eles.

Ainda no que tange a aplicação de mudanças institucionais, Scott (1987) explica que existem quatro variáveis no processo de institucionalização, que evoluem: a instigação de valores; a criação de realidade e ordem social; a incorporação de elementos culturais; e o delineamento de lógicas particulares, sistemas de crença e práticas. Em complemento a essa visão, Raffaelli e Glynn (2015) incluem na composição da inovação institucional o fator de legitimidade. Esse fator envolve a compreensão e aceitação de uma mudança de tal maneira que o público a endosse e autorize. Sem legitimidade, inovações são novas e úteis, mas não são necessariamente institucionais. Para garantir legitimidade a uma inovação institucional, as organizações devem buscar adequar-se a práticas predominantes, normas, cognições, práticas que sejam institucionalizadas. Com isso, é possível demonstrar conveniência social na inovação, logo, é ela mais propensa a ser aceita.

Nota-se pelo exposto até aqui que há um caráter adicional nas inovações institucionais em relação às outras. Segundo Raffaelli e Glynn (2015), elas são envoltas por significados de legitimidade, são socialmente construídas a partir de valores, configurações sociais e culturais que incorporam. Essas inovações podem sinalizar este aspecto próprio por meio de linguagem, símbolos ou imagens, ou, de maneira estratégica, em termos de capacidade de resolução de problemas ou utilidade. Nesse ponto, é importante considerar que os processos de inovação institucional se desdobram ao longo do tempo, e que possuem capacidade para mudar um campo organizacional inteiro. Em relação ao tempo, ao contrário do incrementalismo linear, a inovação institucional pode ocorrer em descargas periódicas descontínuas. Neste contexto, abre-se espaço para a discussão sobre o papel da cognição e aprendizado nos níveis organizacionais e individuais uma vez que estão integrados pelas instituições considerados como seus aspectos endógenos e exógenos.

A cognição, aprendizado e transferência de conhecimento são elementos fundamentais nos processos de inovação institucional. De acordo com Boxenbaum (2004), a cognição tem função de criar nexos entre as instituições existentes e as ações que elas orientam tanto nos aspectos individuais quanto organizacionais.

Em termos práticos no contexto das organizações, Hagel e Brown (2013) afirmam que empresas dão foco em produtos e serviços quando o ritmo das inovações aumenta. No

entanto, a redefinição da racionalidade das instituições caracteriza uma oportunidade muito mais profunda e fundamental para a inovação institucional. Essa redefinição proporciona o desenvolvimento de novas arquiteturas e hierarquias de relações dentro e fora das instituições. Isso leva a uma quebra do desempenho atual das trocas e expande os limites de possibilidades. Como resultado, os autores afirmam que ocorre uma mudança do padrão de eficiência de escala para um padrão de aprendizado em escala. Com isso, as organizações tornam-se capazes de criar inovações mais ricas em outros níveis que incluem produtos, serviços, modelos de negócio e sistemas de gestão.

Outro campo em que as inovações institucionais se aplicam devido ao seu caráter cognitivo e social é o das políticas governamentais. Boxenbaum (2004) diz que se for realizada uma análise que integre as políticas de governo, é possível perceber que as lógicas institucionais presentes variam de acordo com os diferentes campos da política e perduram ao longo do tempo. Essa persistência temporal está ligada ao fato de que existe uma crença por parte dos atores de que as lógicas institucionais são representações objetivas da realidade. Para os atores, essas lógicas são tão auto evidentes a ponto de que não precisam passar por análises mais detalhadas. Elas assumem a característica de crenças tidas como certas que guiam o comportamento dos atores em um campo determinado.

Em complemento, Paraskevopoulou (2010) explica que o processo político é evolucionário, e que é alimentado por acumulação e transferência de conhecimento. Esse processo é facilitado por atores que têm objetivos definidos e cujas percepções e escolhas variam e evoluem. Nesse contexto, o processo de inovação está na acumulação de atividades de busca de conhecimento, com destaque para o interesse dos atores em adquirir tal conhecimento sobre o ambiente e as oportunidades que ele oferece. A partir disso, é possível trazer as noções de inovações institucionais para o campo das políticas públicas.

De acordo com Paraskevopoulou (2010), para que uma política seja considerada pública, ela deve ter sido gerada (ou ao menos processada) dentro de um quadro que englobe processos, influências e organizações governamentais. A autora evidencia que qualquer tipo de política pública é resultado de um processo oportuno que é moldado por instituições já existentes. Sua elaboração envolve interações entre atores públicos e privados. Por fim, é um processo de natureza cumulativa uma vez que sua evolução é conduzida pelas interações entre os atores.

A inovação institucional em políticas públicas também apresenta persistência ao longo do tempo, mesmo quando são consideradas ineficientes. Segundo North (1990), isso ocorre devido a uma situação de *path dependence* na qual as políticas mudam em função dos

padrões anteriormente estabelecidos e consolidados. Porém, as ineficiências, a melhoria contínua, a acumulação e transmissão de conhecimento entre um número crescente de partes interessadas tanto são resultados quanto causas de transições para novos paradigmas legais, novos processos regulatórios (PARASKEVOPOULOU, 2010).

Bandeira (2002) aponta que os novos paradigmas de regulação buscam reduzir a incerteza a partir da criação de uma estrutura estável que condiciona a interação humana. Essa estrutura é institucional e atua na forma de restrições formais (leis), restrições informais (cultura) ou dispositivos de aplicações (adimplementos) de contratos e direitos de propriedade. A autora ressalta que apesar de estável, essa estrutura não é necessariamente eficiente. Ela passa a ser eficiente quando aproxima os benefícios privados dos benefícios sociais dentro do conjunto de trocas da economia.

Para Menicucci e Brasil (2010), as mudanças no contexto político mais amplo são resultados de fatores cognitivos e não cognitivos. Redes de políticas públicas podem ser mobilizadas para produzir alterações institucionais. Isso decorre de agendas alternativas produzidas a partir de desequilíbrios institucionais. Quando tais desequilíbrios acontecem, novas ideias precisam ser tematizadas na esfera pública para o tratamento adequado do problema. Os autores apontam que as variáveis cognitivas são essenciais para a criação destas agendas alternativas. As ideias, o conhecimento, a estrutura discursiva são elementos que formam a base para a ação coletiva dos atores. As diferentes orientações coletivas podem ser ajustadas mediante negociações internas e conflitos, o que envolve necessariamente as características cognitivas dos atores.

Para os autores, essa ênfase nos processos cognitivos e ideológicos para a construção de agendas traz para a discussão a estrutura cognoscitiva e moral às quais deve obedecer a abordagem de construção social de um problema. Por isso, as políticas públicas podem ser vistas como um sistema de crenças. Elas são retrato de um conjunto de prioridades valorizadas pelos atores. Eles estabelecem premissas causais a respeito de como alcançar essas prioridades a partir de suas crenças. Da mesma forma, as crenças podem influenciar as percepções a respeito da eficácia dos instrumentos de política pública.

Do ponto de vista cognitivo, as crenças dos atores a respeito do ambiente ao qual serão atribuídas as políticas públicas podem ser restritivas. Os paradigmas cognitivos, as visões de mundo que são tidas como certas podem representar constrangimentos às escolhas. São fatores que podem prejudicar, até impedir a percepção de legitimidade em determinadas alternativas. Os atores podem atribuir prioridades e importância a fatores que eles desejam e validarão estas escolhas a partir de suas crenças (MENICUCCI e BRASIL, 2010).

O grupo de atores envolvidos no reconhecimento de assuntos públicos é bastante diversificado e complexo. Ele inclui a comunidade restrita de especialistas, grupos de interesse, movimentos sociais, redes societárias temáticas, atores governamentais, entre outros. Cada um destes grupos pode se organizar e atuar em conjunto com outros, formando coalizões promotoras. Estas coalizões podem ser governamentais e não governamentais. Os atores que as compõem compartilham um conjunto de crenças que estabelecem normas e relações causais; normalmente eles visam inovações institucionais no ambiente em que atuam.

Bandeira (2002) ressalta que embora normalmente as reformas políticas, sobretudo na América Latina, dão mais destaque para o caráter econômico, deve-se atentar também ao caráter institucional. O modo de funcionamento das economias e o papel do Estado são pontos de partida para discussões a respeito de mudanças institucionais. Esses dois tópicos fornecem condições para o que várias esferas econômicas possam funcionar, e como consequência, desencadear processos de crescimento e desenvolvimento econômico das regiões.

Menicucci e Brasil (2010) explicam que o cenário brasileiro a partir da década de 1970 passou por um processo de democratização em seu Estado e sociedade por meio de transformações no Estado em si e na sociedade civil e suas relações. Houve uma constituição de agendas e propostas que contemplavam reformas sanitárias e urbanas no país. Com a democratização surgiram novos potenciais de organização e possibilidades de tramitação de projetos elaborados no interior da sociedade civil direcionados ao ambiente mais abrangente do Estado. Houve um alargamento da agenda pública e novas possibilidades de influência nas políticas. Os autores explicam que a articulação de atores e a formação de redes temáticas e de políticas tornaram possível a construção de projetos de reformas. Esses projetos possibilitaram uma agenda inovadora de mudanças institucionais. Isso denota que fatores exógenos ao campo das políticas são capazes de explicar parte do processo de mudança institucional.

Porém, a criação de oportunidades, em si, não garante que mudanças políticas serão realizadas. As mudanças de contexto geram oportunidades para a apresentação de novas agendas políticas que ainda precisam passar pela legitimação por parte dos atores para que possam ser implantadas. Nessa construção de oportunidades e legitimações, a participação das comunidades de especialistas acaba sendo decisiva, sobretudo o campo acadêmico que atua como gerador de ideias para a sociedade (MENICUCCI e BRASIL, 2010).

Para a formulação de políticas de desenvolvimento, Pagnussat (2015) afirma a importância dos arranjos institucionais. A construção de tais arranjos é condição para que políticas públicas sejam bem sucedidas. Sem arranjos institucionais adequados, a tarefa se

torna muito mais difícil. Por isso, é necessário, no primeiro momento um redesenho institucional.

O redesenho deve levar em conta a complexidade das políticas públicas. Elas se tornaram mais transversais, multifuncionais e intersetoriais no decorrer do tempo. Por esse caráter 'multidisciplinar', sistemas de parcerias são necessários envolvendo governos locais e atores de diferentes campos da sociedade. Conforme a variedade de atores aumenta, também aumenta o contexto de ambiguidade e incerteza no processo de formação de políticas públicas. Os grandes problemas globais como questões de clima e epidemias, por exemplo, passam a fazer parte das preocupações locais, pois, como as inovações institucionais se dão em um sistema de interdependência, o local deve trazer para si o global (PAGNUSSAT, 2015).

Para isso, devem ser incorporadas redes interinstitucionais que ficam, então, responsáveis pela implementação de políticas públicas uma vez que a administração pública não deve ser exclusivamente responsável por elas. Deve haver a participação das instituições privadas empresariais e outras organizações da sociedade no arranjo institucional. Com a inclusão de novos atores de campos diversos, o desenho institucional deve passar por adequações fundamentais. Da mesma forma, novas competências técnicas e políticas devem ser desenvolvidas por parte dos planejadores. Eles devem possuir uma visão estratégica, apresentar capacidade de percepção do ambiente, gerir redes complexas, ter capacidade de persuasão, dentre outras características que os ajudem a atuar no novo arranjo institucional.

De maneira complementar, Morlin (2014) aponta que um dos resultados mais importantes dos processos de inovação institucional é a democracia deliberativa. Segundo o autor, é necessário que sejam criadas instituições deliberativas para garantir que o desenvolvimento siga um caminho pautado nos desejos e na criatividade da população de uma região. Esse processo de desenvolvimento teria uma característica endógena pela participação direta dos atores em processos de decisão estratégicos e operacionais, como deliberações sobre gastos públicos, por exemplo.

Na mesma esteira, Sanfeliu *et al* (2015) apontam a importância da participação cidadã na determinação de mudanças institucionais em âmbito regional e nacional. Os autores afirmam que em formas tradicionais obsoletas de políticas, os governos se tornam incapazes de governar e, na mesma proporção, os cidadãos se tornam incapazes de governar os governos. Nesse cenário, passa a existir uma descrença nas instituições e nos representantes políticos. Há entre a população a crença de que todas as ações vindas do governo não são adequadas e não possuem utilidade. Essa visão de ineficiência é justificada visto que os

problemas do povo não são resolvidos, mas pelo contrário, se proliferam sem que haja medidas de controle. Surge nesta situação uma crise de legitimidade em que o campo político passa a ser parte do problema ao invés de ser solução.

Tendo isso em vista, as políticas públicas precisam contar com inteligência em seu conteúdo para que tenham sucesso. Para isso, é necessário que as opiniões de todas as partes interessadas sejam incorporadas ao seu conteúdo por meio de processos de participação adequados. O conteúdo deve ser associado à forma das políticas através de uma dinâmica de diálogo entre os atores. São os processos participativos que garantem forma às políticas públicas. Por meio deles, o conteúdo pode ser construído com inteligência podendo ser realizável. Do ponto de vista de ineficiências, elas são reduzidas, pois há geração de sinergias e capital social de maneira suficiente para que se chegue a acordos que superam os interesses particulares dos atores envolvidos (SANFELIU, TORRUELLA, CARDOSO JR., 2015).

Os autores ainda complementam explicando que uma característica das administrações inovadoras é a capacidade de converter o diálogo em base fundamental do seu funcionamento. A partir do diálogo entre atores de diferentes campos da sociedade, é possível gerar e transferir novos conhecimentos e possibilitar as mudanças institucionais. Os valores, as pessoas e a confiança são variáveis intangíveis necessárias à administração deliberativa. Ao utilizar essas variáveis em um contexto de diálogo e trabalho colaborativo, é possível realizar inovações institucionais que possuem legitimidade.

Um dos conceitos mais importantes sobre inovação é o que a caracteriza como uma mudança que seja nova, útil e legítima e que cause um rompimento em vários níveis nas bases cognitivas ou reguladoras de um campo organizacional. Em alguns círculos, as inovações são tratadas apenas em suas aplicações em produtos e processos, o que deixa de fora uma de suas mais ricas e necessárias abordagens: a institucional.

Todo o ambiente, que cerca os atores em uma organização, é determinado por instituições. O ambiente científico/tecnológico, educacional, político, social, cultural, e mesmo as firmas de um ponto de vista endógeno, são resultados da ação de arranjos institucionais. Dessa forma, ao longo do tempo, por serem uma construção dos atores, esses arranjos também passam por mudanças incrementais, pela mudança das regras do jogo vigentes; ou mesmo radicais, pela criação de novas instituições que adicionam novas regras ao sistema.

Por envolver um contexto tão amplo de diferentes áreas, a inovação institucional torna-se bastante complexa em sua formulação e aplicação. Para que o conjunto de regras seja mudado, é necessário que sejam tomadas medidas que afetam diretamente às formas vigentes

de cognição dos atores, bem como as suas ideias, habilidades, competências e formas de transferência de conhecimento.

No próximo capítulo serão abordadas as teorias da polarização, efeitos de transbordamento e desenvolvimento endógeno.

2.4 POLARIZAÇÃO, EFEITOS DE TRANSBORDAMENTO E DESENVOLVIMENTO ENDÓGENO

O papel do espaço na economia e no desenvolvimento econômico teve destaque a partir da obra de Alfred Marshall (1938). O autor tratou de temas e conceitos que influenciaram a maneira de se analisar as regiões. O elemento espacial foi introduzido pelo estudo de elementos como externalidades, localização e mercados. Assim, a geografia econômica traz importantes contribuições na busca de uma forma de otimização do aproveitamento de características físicas do espaço para fins de desenvolvimento regional. Na geografia econômica regional, o espaço se configura por meio de seus elementos condicionantes, e pode ser transformado pelo homem a partir de suas atividades produtivas. Cabe à geografia econômica pesquisar meios para que isso ocorra de maneira eficiente (FERRERA DE LIMA, 2003).

Na tradição neoclássica, a economia se desenrolava em um espaço único, estático. Os indivíduos e as suas ações estavam em um espaço de produção contínuo com um mercado de destino único (CAPELLO, 2007). Com a análise econômica espacial, essa percepção estática do espaço é atualizada para uma noção que trata dele como um elemento ativo nas dinâmicas do sistema produtivo (PONSARD, 1988).

Assim, Boudeville (1973) conceitua a região em termos que superam a noção de espaço. Para o autor as relações de proximidade facilitam a ação coletiva e possibilitam o estabelecimento de objetivos comuns com um plano de ação determinado pelo conjunto de atores que compartilham tais relações. Ferrera de Lima (2003) explica que Perroux (1982) utiliza duas perspectivas para conceituar o espaço econômico: a primeira se refere ao relacionamento e distribuição de atividades econômicas no espaço geográfico; a segunda se refere a relações conceituais mais amplas dentro do espaço econômico. Nessa segunda perspectiva, o autor cita como exemplo a possibilidade de uma indústria ter a sua produção localizada em um espaço geográfico diferente de seu mercado de insumos e/ou produtos.

Contribuindo com a visão do espaço geográfico como um elemento dinâmico, Ferrera de Lima (2011) o explica como um reflexo do desenvolvimento de um grupo social em um período específico da história. O espaço passa a representar um elemento da acumulação de capital e reprodução social, por isso há uma necessidade de que sejam utilizados conceitos da geografia, economia e sociologia para seu estudo.

A formulação de Boudeville (1973) classifica os espaços em três categorias: espaço homogêneo, espaço polarizado, e espaço de planificação. O espaço homogêneo apresenta

características físicas, econômicas e sociais semelhantes à suas regiões. É um espaço único, formado por características como densidade, estrutura produtiva, nível de renda, muitas vezes, indistintas entre suas regiões.

No espaço polarizado, há um centro com uma periferia gravitando em seu campo. Entre a periferia e o centro existe uma relação de dependência e concentração, sendo que o centro exerce influência econômica e política. Tal distinção faz com que o espaço seja heterogêneo, pois a periferia apresenta características diferentes do centro, ao mesmo tempo em que cria uma relação de dependência entre os dois.

No espaço de planificação, os diversos territórios ou regiões são ligados a um mesmo sistema de decisões. Há um plano de desenvolvimento em comum que orienta todos. O espaço geográfico delimita as atividades de planejamento e a maneira com que a área é explorada pelas atividades industriais. Andrade (1987) explica que nesta categoria de espaço, elementos físicos, biológicos e sociais devem ser considerados. Para Boudeville (1973), é um instrumento de ação das autoridades econômicas para que um objetivo determinado seja atingido.

Destes, o espaço polarizado é o que tem recebido crescente atenção por parte dos estudos regionais, sobretudo os de François Perroux. Segundo Boudeville (1973), na região polarizada, são consideradas as interdependências das aglomerações urbanas. O espaço polarizado é heterogêneo e suas diferentes partes são elementos complementares dentro de um sistema hierarquizado de acordo com os bens que nele são produzidos. Ferrera de Lima (2003) complementa quando afirma que na região como espaço polarizado heterogêneo a característica determinante de tal polarização é a presença de um polo dominante, a sua periferia, e polos de outras regiões. Ao contrário do espaço homogêneo, onde as características geográficas são determinantes, o espaço polarizado apresenta mais possibilidades oriundas de suas características econômicas.

Depreende-se, então, que a região polarizada está atrelada a processos de urbanização. E neste entendimento, Boudeville (1973) explica que a orientação dos polos depende de uma série de instrumentos de política regional. Os centros responsáveis pelas decisões regionais devem construir planos compatíveis e coesos. Os planos devem contar com complementaridade e cooperação entre as diferentes regiões no intuito de que disparidades sejam reduzidas.

O desenvolvimento, na visão de Perroux, é um processo de desequilíbrio, pois não acontece em todos os locais ao mesmo tempo (OLIVEIRA JUNIOR, 2014; ALVES, 2016). Perroux (1967) afirma que o crescimento em uma região se manifesta com intensidades

variáveis, em pontos (nós) ou polos de crescimento; ele toma vias diferentes e possui efeitos finais variáveis no conjunto da economia. Rippel e Ferrera de Lima (2009) contribuem para a explicação da teoria dos polos de desenvolvimento partindo de uma premissa de desenvolvimento não equilibrado. Segundo os autores, essa vertente vê como utópica a ideia de desenvolvimento onde há, em todos os níveis, simultaneamente, empresários e administradores para gerir um amplo e complexo parque industrial. A ideia do desenvolvimento não equilibrado pressupõe a necessidade de que seja adotada uma política deliberadamente desequilibrada para que uma economia considerada retardada possa atingir crescimento com desenvolvimento.

Alves (2016) explica que o polo representa o centro econômico de uma região, criando fluxos que vão da região para o centro e do centro para a região. O processo de polarização se inicia nos núcleos urbanos e a sua natureza de desequilíbrio é consequência da forma de desenvolvimento econômico capitalista. Segundo Perroux (1967), o aspecto principal dos polos está relacionado ao surgimento e desaparecimento de indústrias, e também nas taxas de crescimento diferenciadas para essas mesmas indústrias ao longo do tempo. Assim, os principais elementos de uma região polarizada são a indústria motriz, o complexo industrial regional e o crescimento dos polos.

Rippel e Ferrera de Lima (2009) salientam que Perroux preocupava-se mais com as realidades de países capitalistas centrais e, por isso o repúdio às teorias convencionais de crescimento equilibrado e a proximidade com as ideias de Schumpeter (1985) em relação ao desequilíbrio no qual a vida econômica se desenrola. Os autores ainda indicam que há, na obra de Perroux, alguns elementos que se aproxima das ideias de Hirschman, embora este busque soluções para o desenvolvimento da América Latina em especial.

Oliveira Junior (2014) aponta que, ao abordar o espaço como local de desequilíbrio, Perroux faz uma crítica, uma oposição à economia espacial tradicional que tratava o espaço como uma mera característica de localização. Na nova abordagem, é adotada uma visão mais funcional – e mesmo setorial - que busca compreender inter-relações econômicas além de suas esferas físicas e políticas. A atenção principal no processo de crescimento é voltada para as chamadas indústrias motrizes. Perroux (1967) explica que elas são indústrias que apresentam taxas de crescimento mais elevadas do que a taxa média de crescimento do produto industrial e do produto da economia local. A indústria motriz exerce ação sobre outras indústrias e sobre a economia local.

Tendo isso em vista, Ferrera de Lima (2003) apresenta o espaço polarizado como um campo de forças ou de relações funcionais. Espaços homogêneos distintos são

interdependentes e realizam intercâmbios. Tais espaços podem ser polos ou nós em uma rede, e neles ocorrem forças de atração (centrípetas) ou de repulsão (centrífugas). O autor reforça o fato de que cada centro é um campo de atuação próprio cuja intensidade de intercâmbio de bens e serviços é superior em seu interior. Boudeville (1973) dá suporte a esta formulação quando afirma que a intensidade interna das trocas de bens e serviços no polo se sobrepõe, em todos os aspectos, à intensidade externa.

Porter (1999), em sua importante obra sobre competitividade, encontra guarida na teoria dos polos e os trata como “clusters”. Segundo o autor, polos são concentrações de organizações e instituições de um determinado setor em um determinado espaço. Eles formam uma rede de empresas que ganham competitividade e mercados devido às suas inter-relações. Para Porter, o cluster, como região altamente competitiva, se dedica a uma atividade produtiva específica. Ele acrescenta, explicando que o polo é formado por uma cadeia vertical de empresas e instituições que inclui distribuidores e clientes, fabricantes de produtos complementares, fornecedores de infraestrutura especializada, e instituições governamentais e educacionais.

Na formulação de Perroux, há uma diferença entre polos de crescimento e de desenvolvimento. Os polos de crescimento estimulam o crescimento de produto e renda, porém não provocam transformações significativas em estruturas regionais (FERRERA DE LIMA, 2003). Andrade (1987) explica os polos de crescimento como resultados das atividades da indústria motriz que decompõe as tarefas e a mecanização e concentra capitais sob um mesmo poder. Por isso, seu crescimento em termos de produto é mais elevado do que o crescimento do produto regional ou nacional. Os polos de desenvolvimento são vistos por Perroux (1967) como unidades econômicas motrizes que exercem efeitos de expansão sobre unidades com as quais mantém contato. Para ele, o desenvolvimento é visto como a combinação de transformações mentais e sociais que tornam possíveis o aumento e o acúmulo de produto real global por parte de uma população em uma região. Ferrera de Lima (2003) acrescenta que os polos de desenvolvimento, produzem modificações estruturais nos níveis de renda, de consumo, e de qualidade de vida população na região polarizada.

Elementos pertinentes a polos de desenvolvimento podem ser observados na obra de Richardson (1973). O autor faz uma ligação entre as economias de aglomeração e as regiões polarizadas. Pelo fato de o polo produzir efeitos de escala e de indivisibilidade, ele gera economias de aglomeração divididas em três categorias: a primeira é referente a economias de escala que ocorrem conforme houver aumento no tamanho da firma e redução de custos de produção unitários; a segunda é a economia de localização, que possibilita acesso à pesquisa e

desenvolvimento: desenvolvimento de indústrias auxiliares, mercado de matérias primas e contingente de trabalho especializado. Essas características são externas à firma, mas internas à indústria, remetendo aos efeitos de transbordamento do modelo MAR, bem como à abordagem setorial da economia do conhecimento; a terceira categoria diz respeito a economias de urbanização cujas vantagens são que tem mais efeito. Elas são externas à indústria e referem-se a características como o desenvolvimento de mercado de trabalho e habilidades gerenciais, bancos e acesso à financiamento, transportes e comunicações, consultorias, publicidade e economias de escala em serviços públicos. Essa categoria remete aos efeitos de transbordamento conforme a teoria de Jane Jacobs.

De maneira complementar, Azzoni (1986) prefere tratar do conceito de economias de regionalização ao invés de aglomeração. O autor transporta o enfoque Jacobiano do contexto da cidade para o regional. O fator de aglomeração deixa de ser a cidade e passa para a região, na forma de centro urbano. Fazem parte das economias de regionalização elementos como economias de escala, de localização, de urbanização, de complexo industrial; ele considera as inter-relações entre setores, a polarização psicológica e o transporte de ideias. O autor afirma que nas economias de regionalização, os locais possuem a possibilidade de ter menos custos de urbanização (mão de obra e terra, por exemplo) em relação aos grandes centros. Ainda, a produção (não apenas industrial) não precisa estar junto a um centro de decisões se a região contar com condições adequadas de transportes e comunicações.

No entanto, cumpre ressaltar que os polos exercem um efeito de dominação sobre outros espaços devido à presença da unidade motriz (FERRERA DE LIMA, 2003). Lopes (2001) explica que os efeitos de dispersão nos polos irradiam de uma empresa ou grupo, ou de aglomerações populacionais, especialmente localizados e que transmitem impulsos de crescimento a outros grupos destes.

A organização de uma região polarizada, segundo Alves (2016) se mantém por meio de fluxos constantes de homens, mercadorias, dinheiro e informações. Há desenvolvimento das cidades e expansão urbana quando os fluxos são direcionados principalmente para o interior do sistema; por outro lado, a diminuição ou reversão dos fluxos faz com que as cidades se contraíam. O autor explica que a polarização e a urbanização têm início com esses fluxos para dentro do sistema. Eles formam uma rede que resulta na formação de nós e polos que posteriormente se organizam hierarquicamente na região.

Portanto, a essência da teoria dos polos de Perroux (1967) é colocada por Rippel e Ferrera de Lima (2009) em três pontos centrais, quais sejam: (1) o crescimento é localizado, ou seja, não disseminado no aparelho produtivo; (2) o crescimento é necessariamente

desequilibrado; e (3) a interdependência técnica é um fator a se destacar na transmissão do conhecimento.

Os autores ainda mencionam críticas à obra de Perroux que indicam o trabalho como sendo demasiado ambicioso por tentar explicar o funcionamento de uma economia por completo e que os conceitos são muito subjetivos e carecerem de aprofundamento.

Na trilha desse entendimento, Rippel e Ferrera de Lima (2009), indicam que a consideração de polos de desenvolvimento necessita de elementos institucionais ligados a empresas locais que permitam o avanço na inovação. As iniciativas locais podem ser capazes de conferir capacidades concorrenciais à região e formar polos de competitividade. A teoria dos corredores de desenvolvimento mostra que estas iniciativas locais podem estar distribuídas ao longo das faixas que ligam os polos.

Perroux (1967) evidencia em seu trabalho a necessidade de políticas econômicas que favoreçam o desenvolvimento recíproco no qual o objetivo é o desenvolvimento técnico e humano por meio da cooperação entre regiões ricas e pobres, entre polo e periferia. Os polos são peças fundamentais nesse processo, pois entre eles estão os corredores que possibilitam o desenvolvimento regional por meio dos fluxos de bens, serviços, pessoas, e, sobretudo, conhecimento.

Por fim, Lima e Simões (2009) apontam que o desenvolvimento econômico em uma região está atrelado a transformações de ordem mental e social em sua população. Tais transformações possibilitam o aumento cumulativo e duradouro do produto real. Elas são essenciais para que seja estimulada na população a propensão a poupar, o investimento, o trabalho voltado para a inovação, e a participação na elaboração e execução de projetos de desenvolvimento. Essa mudança para uma abordagem comportamental é papel fundamental das instituições e na mudança de suas estruturas.

2.4.1 Efeitos de transbordamento e desenvolvimento local

Conforme observado na literatura sobre economia do conhecimento, diversos autores fazem menção aos efeitos de transbordamento (*spillover*) que ocorrem em virtude de um cenário econômico voltado para a produção e difusão de conhecimento. Segundo Griliches (1998), os transbordamentos de conhecimento são definidos pelos economistas como externalidades tecnológicas positivas. Esses efeitos decorrem da inability de um ator em reter os retornos econômicos de sua atividade inovadora. Como consequência, outros atores podem se beneficiar diretamente dos novos conhecimentos sem que precisem compensar

aquele que os originou. Arrow (1962) explica que esses transbordamentos ocorrem de maneira espontânea, sem que haja intenção e é muito difícil evitar que outros atores desfrutem dos benefícios do uso do conhecimento.

A base para a teoria dos transbordamentos de conhecimento geograficamente delimitados está na nova teoria do crescimento. Ela assume, segundo Audretsch e Feldman (2004), que as externalidades entre firmas e indústrias produzem retornos crescentes na produção. Marshall (1920) explica que retornos externos crescentes resultam de transbordamentos vindos de (1) um mercado de trabalho agrupado, (2) externalidades pecuniárias que permitem a provisão de insumos não comercializados para uma indústria em maior variedade e menor custo, e (3) transbordamentos tecnológicos ou de informação.

Nessa definição, os transbordamentos de conhecimento são uma forma dentre várias outras possíveis. Capello (2009b) aponta que eles são os mais populares. Segundo a autora, eles descrevem uma situação em que o conhecimento que é criado por uma instituição ou firma não permanece exclusivamente dentro dela, mas acaba criando valores e trazendo benefícios para outras instituições e firmas que compartilham o espaço. Ainda há transbordamentos de indústria, em que as dinâmicas de uma grande firma em um setor afetam indústrias a ela relacionadas por meio de insumos e produtos ou encadeamentos competitivos. A autora menciona ainda, transbordamentos de crescimento, em que a dinâmica de uma economia local influencia o crescimento de economias locais vizinhas por meio de encadeamentos de comércio e relações de mercado.

Ainda sobre os transbordamentos de conhecimento, Panne (2004) acrescenta que o conhecimento novo pode ser apropriado até certo ponto por uma firma, a partir disso ele transborda para outras firmas, que passam a trabalhar em coisas semelhantes gerando, assim, benefício mútuo com pesquisas em comum. Dessa forma, os transbordamentos de conhecimento aumentam o estoque de conhecimento disponível para cada firma individual.

Porém, um fator limitante desta categoria de transbordamentos é a distância, uma vez que eles envolvem o conhecimento tácito, ou seja, o conhecimento cuja documentação é muito difícil, não codificado, e que só pode ser adquirido e acessado por meio de interações sociais. Por isso, os transbordamentos de conhecimento estão atrelados geograficamente à região onde o conhecimento econômico é produzido e precisam de proximidade geográfica para que sejam difundidos (PANNE, 2004).

O fato de que transbordamentos de conhecimento ocorrem é amplamente aceito pela literatura. Arrow, em 1962, já identificou externalidades associadas ao conhecimento e ele explicou que isso ocorre pelo seu caráter não excludente e não rival. Capello (2009b, p.3)

desenvolve esta noção inferindo que o caráter não excludente implica que os produtores de conhecimento não conseguem se apropriar totalmente do seu valor e que ele ficará disponível para as outras firmas e organizações mesmo contra a sua vontade. A ausência de rivalidade é explicada pelo fato de o conhecimento poder ser aplicado por diferentes atores ao mesmo tempo sem que seu valor seja perdido ou deteriorado.

Todavia, Audretsch e Feldman (2004) contestam a limitação de abrangência geográfica dos transbordamentos de conhecimento. Eles referenciam Krugman (1991) ao afirmar que as externalidades geradas pelo conhecimento são tão importantes que não há razão para que o transbordamento pare em função apenas de fronteiras como os limites de uma cidade, estado ou país.

Os autores dão sequência em sua discussão afirmando que outro ponto que abre espaço para o debate é a possibilidade de que economias de aglomeração aconteçam entre firmas pertencentes às mesmas indústrias ou se há diversificação. O conceito de que o conhecimento é predominantemente específico das indústrias foi construído pelos estudos de Marshall (1890), Arrow (1962), e Romer (1986) e foi formalizado por Glaeser et al. (1992) recebendo o nome de modelo Marshall-Arrow-Romer (MAR). O modelo condensa o pensamento dos três autores e parte do princípio de que transbordamentos de conhecimento podem ocorrer entre firmas em uma mesma indústria e podem receber suporte apenas de concentrações regionais de uma indústria em particular.

Capello (2009b), em complemento, explica que a proximidade espacial confere a característica dos transbordamentos de serem limitados espacialmente. Isso facilita a troca de informações, os contatos, as relações de trocas e de mercado em uma lógica gravitacional. A autora afirma que isto vale tanto para transbordamentos de conhecimento quanto para os de indústria e de crescimento. Marshall (1920) identificou altos fluxos de ideias e de informações entre firmas de uma região específica e considerou isso como uma das principais razões para a concentração de atividades no espaço. Assim, em uma abordagem espacial, os canais para a transmissão de conhecimento são representados por contatos epidêmicos entre atores locais (CAPELLO, 2009b).

O modelo MAR também pressupõe que monopólios locais são melhores do que competição local (AUDRETSCH, FELDMAN, 2004; GLAESER, et al, 1992). Isso ocorre, pois, o monopólio local maximiza a capacidade de apropriar valor econômico oriundo do investimento em conhecimento; no monopólio não há concorrentes que possam se apropriar do conhecimento gerado em uma firma ou indústria. O monopólio restringe o fluxo de ideias

para outros atores e permite que as externalidades produzidas sejam internalizadas pelo ator inovador. Isso faz com que o crescimento seja acelerado.

Glaeser, et al (1992) apontam como exemplo do modelo MAR o Vale do Silício por ser um caso em que a concentração de uma indústria em um local auxilia na promoção de transbordamentos de conhecimento entre firmas e, com isso, o crescimento de tal indústria e, conseqüentemente, da cidade.

Jane Jacobs (1969) e Porter (1990) desenvolvem uma teoria que se opõe ao modelo MAR. Para eles, a competição leva a mais externalidades de conhecimento do que o monopólio. Porter (1990) converge com o modelo MAR ao considerar que transbordamentos de conhecimento em indústrias especializadas e geograficamente concentradas estimulam o crescimento. No entanto, o ponto de divergência é que Porter acredita que a competição local abre espaço para a busca e adoção de inovações. Para ele, as externalidades são maximizadas em cidades com indústrias competitivas, geograficamente especializadas.

Glaeser, et al (1992) explicam que por sua vez, Jane Jacobs considera que as transferências de conhecimento mais importantes vêm de fora da indústria principal. Dessa forma, a variedade e diversidade de indústrias geograficamente próximas é que promovem inovação ao invés de uma especialização geográfica. Assim como Porter, Jacobs acredita que a competição local acelera a adoção de novas tecnologias.

Cumprе ressaltar que ao tratar de competição, Jacobs (1969) se refere à competição por novas ideias incorporadas aos atores econômicos ao invés da tradicional competição de produtos em mercados. Audretsch e Feldman (2004) explicam que uma quantidade maior de firmas oferece mais competição por novas ideias. Além disso, uma competição mais intensa entre firmas facilita a entrada de uma nova firma que seja especializada em um novo nicho de produtos. Esta facilidade se dá pela maior disponibilidade de insumos e serviços para firmas pequenas especializadas ao invés de grandes indústrias verticalmente integradas.

Adicionalmente, Panne (2004) comenta que na visão de Jacobs, o conhecimento pode transbordar entre firmas complementares com mais facilidade do que entre indústrias similares. A pesquisa e os experimentos com inovação são facilitados pela troca de conhecimento e informações complementares entre as firmas e atores econômicos. Por isso, uma produção local diversificada leva a retornos crescentes e possibilita a urbanização (externalidades de diversificação).

Capello (2009b) trata desta polarização do tema. Segundo a autora, a abordagem espacial dos transbordamentos de conhecimento – representada pelo modelo MAR, e por Jacobs - consegue explicar os mecanismos de difusão, mas não é capaz de identificar os

canais de interação direta de conhecimentos. Para que criadores de políticas possam promover desenvolvimento local, esse deveria ser um aspecto de elevado interesse e cujas possibilidades precisam ser exploradas. O modelo MAR repousa em uma explicação que se baseia em um conceito demasiado simples de espaço, que não traz evidências suficientes sobre a natureza espacialmente limitada dos transbordamentos.

A autora, de certa forma, conecta a vertente de Jacobs e Porter a uma abordagem funcional dos efeitos de transbordamento. Nela, funções territoriais estão contidas no espaço e é a presença destas funções que explica a natureza dos transbordamentos de conhecimento. Nessa abordagem, a concentração e aglomeração de instalações de pesquisa e desenvolvimento são condições para os transbordamentos de conhecimento. Isso depende da presença de universidades e firmas voltadas para a pesquisa, que possuam habilidade para aprender, assimilar e utilizar o conhecimento desenvolvido em algum outro lugar. Porém, a presença de setores avançados de pesquisa e funções avançadas de pesquisa e desenvolvimento e alta educação são características especiais de uma quantidade restrita de possíveis trajetórias de inovação. Tais funções, por si, não são capazes de explicar os mecanismos pelos quais os atores aprendem.

Panne (2004) aponta que existem diversos estudos que evidenciam ambos os tipos de externalidades, tanto MAR quando de Jacobs e que não é possível afirmar que um modelo seja mais adequado do que o outro. Na realidade, regiões com estruturas produtivas especializadas semelhantes, e que se localizam a uma mesma distância de uma região de crescimento elevado, podem apresentar receptividades completamente distintas em relação aos estímulos de crescimento externos. Para compreender essa disfunção que ocorre na oposição das teorias do modelo MAR e de Jacobs, é necessário ater-se por um momento à explicação trazida por Capello (2009b).

Dadas as limitações de ambos os modelos e das abordagens setoriais e funcionais, a autora destaca uma terceira abordagem para os transbordamentos espaciais. É uma abordagem cognitiva que se concentra na construção de conhecimento por meio de processos de aprendizado coletivo. Para que tais processos sejam possíveis, é necessário que haja proximidade espacial, relações de rede por meio de relacionamentos seletivos de longa distância, interação, criatividade e capacidade de recombinação de informações. Conhecer essas características permite a identificação de canais por onde o conhecimento se difunde na esfera local. A abordagem enfatiza a habilidade dos atores locais para gerir a informação para que possam identificar e solucionar problemas. No âmbito econômico, ela oferece condições para que os atores transformem informações e invenções em interações de inovação, de

cooperação ou de mercado fazendo com que a produtividade e crescimento aumentem. Nesta abordagem de Capello (2009b), os canais pelos quais o conhecimento se difunde são territoriais, imersos em um contexto estrutural sociocultural de um sistema local.

Essa abordagem se conecta com a definição de Lundvall e Johnson (1994) que trata da região de aprendizado como um local onde o papel crucial é dos processos cognitivos. Tais processos são responsáveis por combinar o conhecimento que existe, porém é disperso, acerca de interpretações do mercado, necessidades, e *know-how* dos atores. Em uma região há fluxos de informação com artefatos intelectuais como teorias, modelos e formas de lidar com o conhecimento. A abordagem cognitiva permite a cooperação e a troca dessas experiências.

Na abordagem cognitiva, segundo Capello (2009b), a receptividade, competitividade e atratividade da região estão em seus bens intangíveis, fortemente territorializados e que não são possíveis de imitar. A disponibilidade de capital, mão de obra capacitada e acessibilidade como requisitos das abordagens anteriores são substituídos, respectivamente, por confiança local e senso de pertencimento, criatividade, e conectividade, em uma abordagem cognitiva. Mencionando um trabalho da OCDE (2001), a autora explica que, como “motor cognitivo”, a região precisa ter a capacidade de fazer com que seus atores econômicos trabalhem em conjunto em circunstâncias de incerteza. É necessário que haja assistência mútua e cooptação de ideias para que sejam desenvolvidos clusters de empreendimentos de pequeno e médio porte. Esse elemento intangível aparece como resultado de uma combinação de instituições, regras, práticas, produtores, pesquisadores e legisladores que torne a inovação possível. Em resumo, a abordagem cognitiva possibilita uma percepção das maneiras com que os atores enxergam a realidade econômica, de como eles são receptivos a estímulos externos, de como eles reagem de maneira criativa, e se eles são capazes de cooperar e trabalhar de maneiras que produzam sinergias positivas (CAPELLO, 2009b).

Em outra obra, Capello (2009) examina a conexão das diferentes dimensões conceituais com as economias de aglomeração. Segundo a autora, as dimensões industrial, sociocultural e geográfica apoiam-se em três bases das economias de aglomeração, quais sejam:

- (1) Indivisibilidade: ocorre pela necessidade de um limite de demanda para o fornecimento de produtos e serviços para que a produção ocorra de maneira eficiente;
- (2) Sinergia: é representada pelas redes de relações entre os atores econômicos. É uma fonte de eficiência importante, pois permite a terceirização e a flexibilidade na produção.

- (3) Proximidade física: marca um ambiente concentrado, onde as indivisibilidade e sinergias são mais evidentes e eficientes. A concentração geográfica de atividades facilita a sinergia entre os atores. As aglomerações representam vantagens oriundas da interação, voluntária ou não, entre atores econômicos que são possíveis por causa da redução de fricções espaciais em locais concentrados.

Capello (2009) retoma as causas de aglomerações trazidas por Marshall e as agrupa em quatro tipos: compartilhamento de insumos, efeitos no mercado interno, transbordamentos de conhecimento e compartilhamento de mercado de mão de obra. Ela, então, sugere que as diferentes abordagens das economias de aglomeração e dos transbordamentos de conhecimento devem ser vistas como complementares ao invés de substitutas, formando uma “abordagem multidimensional”. Tal abordagem requer a superação da ideia simplista e determinista que afirma que proximidade física, por definição, confere vantagens de aglomeração para as regiões, e da mesma forma, a superação da ideia de que densidade de atividades ou de população é sinônimo de economias de aglomeração.

Na abordagem multidimensional da autora, as vantagens de aglomeração aparecem como resultado de um conjunto de condições socioeconômicas, geográficas e industriais, permeadas por processos cognitivos dos atores econômicos. Tratar o território sob tal perspectiva pode ser uma maneira útil de explicar o porquê de territórios com o mesmo tamanho, densidade e especialidade industrial podem ter vantagens de aglomeração distintas, fato que não pode ser explicado pelas abordagens interpretativas atuais.

Essas relações de acúmulo de conhecimento e seu transbordamento para a capacidade produtiva por meio de mudança tecnológica é o tema central na teoria do crescimento endógeno proposta por Romer (1990). Nessa perspectiva, tanto os transbordamentos de conhecimento quanto o desenvolvimento de capital humano são importantes fatores locais de atração para pesquisa e desenvolvimento e produção de tecnologia (ANSELIN, VARGA e ACS, 1997).

Oliveira (2003) explica que as potencialidades e habilidades humanas da sociedade local são o foco do desenvolvimento endógeno, que também é frequentemente referido pela literatura como “desenvolvimento de baixo para cima”. Do ponto de vista endógeno, o desenvolvimento é promovido pelo aproveitamento dos recursos humanos, ambientais e institucionais de uma região, privilegiando-se os elementos locais.

Boisier (2001) atrela o conceito de desenvolvimento local ao desenvolvimento endógeno. Segundo o autor, é uma categoria de desenvolvimento que pode ocorrer em territórios de tamanhos variados, mas que dada a complexidade intrínseca do processo de

desenvolvimento em si, ele não ocorre em todos os territórios. O autor alerta para que não seja simplificada a ideia de local como uma comunidade ou município. As regiões podem constituir espaços locais que podem envolver desde o país até uma província ou bairro. A referência é sempre em relação a um espaço mais amplo no qual o 'local' se insere. Porém, o conceito mais genérico de desenvolvimento local se aplica a recortes territoriais de pequena escala – comunidades, municípios ou mesmo microrregiões.

O autor prossegue em sua definição afirmando que o desenvolvimento local é um processo endógeno. Ele ocorre em unidades territoriais e agrupamentos humanos e tem a finalidade de promover dinamismo econômico e melhorar a qualidade de vida das pessoas. Por estar inserido em uma realidade mais abrangente, o desenvolvimento local não está isolado, portanto não é imune a influências e pressões externas positivas e negativas. Em um contexto de globalização, o desenvolvimento local envolve a capacidade dos atores para se mobilizarem de acordo com suas potencialidades e seus aspectos socioculturais para buscar competitividade em um cenário de constantes transformações.

Silva Filho e Carvalho (2001) contribuem com a discussão, acrescentando que elementos como inovação tecnológica endógena, capital humano e arranjos institucionais são fatores fundamentais para o crescimento contínuo de um sistema econômico. O caráter endógeno do sistema é conferido pela concentração destes fatores em sua esfera interna. Além disso, Garofoli (1995) menciona como característica do desenvolvimento endógeno a capacidade dos atores para transformar o sistema socioeconômico, a habilidade de reagir a desafios externos, a promoção de aprendizagem social, e a habilidade de introduzir novas regulações sociais que favoreçam as características anteriores. O autor resume o desenvolvimento endógeno à habilidade de inovar em nível local.

Nesse sentido, Piacenti (2016), ao explicar a teoria do desenvolvimento endógeno, afirma que sob tal perspectiva, o desenvolvimento econômico é protagonizado pelos atores ou atores locais que interagem em relações de cooperação territorial, constituindo assim o capital social de uma região. O capital social, juntamente com o capital humano, o conhecimento, a pesquisa e desenvolvimento e a informação atuam como fatores de produção decisivos para o desenvolvimento e são determinados dentro de uma região e não por fatores externos, exógenos. Por isso, segundo o autor, as regiões que possuem as melhores condições para um desenvolvimento equilibrado e acelerado são necessariamente aquelas que possuem estes fatores, ou aquelas que estejam estrategicamente direcionadas para desenvolvê-los plenamente.

Vazquez Barquero (2001), por sua vez, especifica quatro fatores que considera determinantes para o desenvolvimento endógeno, sendo eles:

1. Inovação e difusão do conhecimento. As economias locais podem ter sua produtividade e competitividade alavancadas por meio de investimentos direcionados à utilização de inovações em seu sistema produtivo.
2. Organização flexível da produção. Diz respeito às relações que ocorrem entre os sistemas de empresas locais. Esse contato é um dos meios pelos quais economias locais alcançam crescimento.
3. Desenvolvimento urbano. O espaço urbano, representado pelas cidades, representa o território onde indústria, comércio e serviços são criados e desenvolvidos. A organização do espaço urbano pode ser um fator que contribui para aumentar as potencialidades de desenvolvimento assim como para aumentar a capacidade de criação de externalidades positivas ou negativas.
4. Flexibilidade e complexidade institucional. Cada local ou sociedade apresentam formas de instituições e organizações bastante particulares. Para que o desenvolvimento seja possível, essa organização deve ser favorável e benéfica para a criação de bens públicos e de relações de cooperação entre os atores locais.

Quando Boisier (2001) trata da endogeneidade do desenvolvimento regional, ele explicita quatro planos que estão interligados. O primeiro é o plano político: para que o desenvolvimento endógeno ocorra, é necessária uma capacidade regional crescente para tomar decisões que sejam relevantes em relação a diferentes opções e estilos de desenvolvimento. Esta capacidade também diz respeito às decisões tomadas sobre o uso de instrumentos políticos; à capacidade de criar e executar políticas de desenvolvimento.

O segundo plano é o econômico: ele envolve a diversificação da economia regional a partir da apropriação e retorno de parte do excedente. Com isso, torna-se possível uma base permanente de sustentação de longo prazo.

Em seguida, há o plano científico e tecnológico, que representa a capacidade interna de um sistema, considerado como território organizado, para gerar seus próprios impulsos tecnológicos. Essa habilidade é capaz de causar modificações qualitativas no sistema local. Por fim, o quarto plano apontado por Boisier (2001) é o cultural, que, segundo o autor, pode ser interpretado como uma espécie de matriz geradora de identidade socioterritorial.

Esses quatro planos dependem da existência de uma variedade de atores públicos e privados que possuam uma diversidade de conhecimentos e que estejam em um contexto que

propicie a sua interação em diferentes níveis. A partir dessas relações de interação é criada a sinergia necessária para um ambiente propício para uma economia baseada no conhecimento.

Piacenti (2016), ainda complementa, afirmando que tal capacidade de organização social é um fator endógeno por excelência. É a organização social que cria uma rede complexa de instituições e atores que devem estabelecer um projeto político regional de acordo com suas articulações culturais. Com isso, o crescimento passa a ser desenvolvimento. Nesse contexto, é possível habilitar o desenvolvimento pleno das potencialidades e habilidades humanas da sociedade local.

A seguir, o capítulo sobre o referencial teórico é encerrado com uma apresentação das principais teorias utilizadas neste trabalho e seus pontos de ligação.

2.5 LIGAÇÃO ENTRE AS TEORIAS E DEFINIÇÕES PRINCIPAIS

Conforme apresentado no início do capítulo, as duas principais áreas teóricas nas quais esta tese se baseia são: a economia comportamental e a economia do conhecimento. A elas estão ligadas as teorias de inovação institucional; e polarização, efeitos de transbordamento e desenvolvimento endógeno.

No campo da economia comportamental, as principais teorias trabalhadas são a da Dissonância Cognitiva, de Festinger (1957) e das Heurísticas e Vieses Cognitivos, conforme abordadas inicialmente por Kahneman e Tversky (1974). As duas teorias se encontram no sentido de que os vieses são formas pelas quais a dissonância cognitiva busca ser reduzida pelos atores locais.

Na economia do conhecimento, a principal vertente teórica utilizada será a de Capello e Lenzi (2013). Nela, há uma linearidade de evolução em três etapas nas abordagens da economia do conhecimento que culmina em uma abordagem relacional. Segundo tal abordagem, o desenvolvimento regional pautado em uma economia voltada para o conhecimento deve levar em conta, sobretudo, os aspectos relacionais presentes na atuação dos grupos de atores locais. Além de Capello e Lenzi (2013), a teoria de Leydesdorff (2010) é utilizada principalmente para a delimitação dos grupos de atores locais estudados. O ponto de convergência com a teoria da economia comportamental escolhida está no fato de que devem ser levadas em conta as características cognitivas dos atores locais.

O campo teórico acerca de inovação é bastante abrangente. Por isso, para contemplar os objetivos desta tese, serão tratados como principais referências os desenvolvimentos de Schumpeter (1950) e North (1994) para abordar apenas o aspecto de inovação no campo institucional. Assim, ao se discutir “inovação” no contexto deste trabalho, ela será considerada como mudanças institucionais que compreendem as mudanças qualitativas nas relações existentes entre grupos de atores locais. Essa definição serve ao enquadramento teórico selecionado na área da economia do conhecimento e economia comportamental.

Por fim, a última área teórica tem o papel de trazer todos esses desenvolvimentos teóricos até aqui mencionados para um espaço regional local. Para isso, optou-se pela utilização principal do referencial de Lundvall e Johnson (1994) e Capello (2009). A base de ambos está em Hirschman (1965) que explica a necessidade do desenvolvimento econômico começar pelo local para então se expandir para o regional. As duas abordagens teóricas foram selecionadas por tratarem da região como uma área de aprendizado local em que os papéis

fundamentais são desempenhados por processos cognitivos dos atores que compartilham proximidade espacial, redes de relacionamentos, interação e criatividade.

Com isso, se encerra o referencial teórico deste trabalho. O capítulo a seguir tem como escopo os procedimentos metodológicos utilizados na pesquisa.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste capítulo, serão tratados os métodos e procedimentos que foram adotados. A pesquisa, segundo Gil (2009), é um procedimento racional e sistemático que tem como objetivo proporcionar respostas aos problemas que serão propostos. Nesse sentido, Richardson (2007) destaca que os aspectos metodológicos da pesquisa representam os instrumentos necessários para a realização de um trabalho. Eles são os procedimentos e as regras utilizadas por um determinado método. Tendo isso em vista, neste capítulo serão tratados a seguir: a abordagem da pesquisa, a abordagem dos objetivos, as formas de coleta de dados e, por fim, a delimitação do objeto de pesquisa e a construção das ferramentas para coleta e tratamento dos dados.

3.1 ABORDAGEM DA PESQUISA

Para tratar do problema da pesquisa, optou-se pela utilização de métodos mistos: quantitativos e qualitativos, de modo que a principal análise ocorre por meio da abordagem qualitativa. Esta abordagem tem foco nas pessoas, grupos e cenários como um todo, de tal maneira que seus quadros próprios de referência sejam considerados e compreendidos. Considerar a propriedade singular dos sujeitos proporciona a possibilidade de obter um conhecimento mais consistente das perspectivas individuais (TAYLOR e BOGDAN, 1984). Richardson (2008) complementa explicando que a pesquisa qualitativa proporciona uma maior profundidade na compreensão justamente por considerar as particularidades nos comportamentos dos sujeitos envolvidos. O autor afirma que tal profundidade é possível por meio da consideração do discurso do sujeito, que não pode ser compreendido por outra abordagem que não seja a qualitativa. Por isso, a abordagem qualitativa se torna mais adequada para a compreensão de fenômenos sociais e situações complexas ou particulares.

Souza Martins (2004) explica que a pesquisa qualitativa tem como prioridade a análise de micro processos, por meio do estudo e análise detalhada do comportamento individual e em grupo dos sujeitos. Minayo (2004) elucida que a pesquisa qualitativa busca se aprofundar no entendimento dos significados das ações e relações humanas, por isso é útil em situações reais que não podem ser quantificadas.

3.2 ABORDAGEM DOS OBJETIVOS DA PESQUISA

Quanto aos objetivos, a pesquisa pode apresentar três abordagens distintas: exploratória, descritiva e explicativa (MARCONI e LAKATOS, 2004). Para os fins desta tese, foram adotadas as abordagens exploratória e explicativa.

Segundo Severino (2007), a pesquisa exploratória tem o propósito de levantar informações sobre um determinado objeto. Com isso, é delimitado um campo de trabalho e as condições de manifestação do objeto são mapeadas. Conforme Gil (2002), a pesquisa exploratória busca fornecer maior familiaridade com o problema. Ela aprimora ideias, pois torna o problema mais explícito.

Já as pesquisas com objetivo explicativo se preocupam principalmente em identificar fatores que contribuem para a ocorrência de fenômenos. Gil (2002) explica que é o tipo de pesquisa que mais aprofunda o conhecimento da realidade. O autor comenta que devido ao fato da pesquisa explicativa procurar fatores determinantes para fenômenos específicos, ela é o tipo mais complexo de pesquisa. Ela busca aprofundar o conhecimento da realidade e explicar a razão das coisas. Por esse motivo, o risco de erros na pesquisa explicativa é maior do que nas demais.

A pesquisa realizada nesta tese teve caráter exploratório no momento em que construiu relações entre os assuntos distintos abordados no referencial teórico. Foram estabelecidos laços de relação e influência entre teorias referentes a economia do conhecimento, efeitos de transbordamento e desenvolvimento local, inovação institucional, e dissonância cognitiva. A ligação desses temas criou o ponto de vista pelo qual o objeto foi analisado na pesquisa.

A pesquisa também é considerada explicativa, pois analisou as ligações complexas entre atores regionais em termos de inovações em suas relações tendo em vista os motivos para que mudanças de paradigma aconteçam ou deixem de acontecer. A ligação da teoria econômica com a abordagem comportamental da teoria da dissonância cognitiva proporcionou a possibilidade de que fossem analisados os motivos e razões dos comportamentos e atitudes dos atores.

Para tratar dos objetivos que envolvem coleta de dados, é necessário ainda estabelecer os princípios filosóficos de metodologia científica que orientaram a pesquisa. Como os dados primários foram levantados por meio de questionários e entrevistas, a pesquisa adotou princípios positivistas e hermenêuticos, respectivamente.

O positivismo científico foi iniciado por Auguste Comte e John Stuart Mill no Século XIX. O princípio científico estabelecido pelo método positivista é o trabalho com expressões

matemáticas, que sejam mensuráveis (CORDULA, 2015). Brandão (2011) explica que o método positivista recorre constantemente a estatísticas de dados quantificáveis obtidos junto a grandes populações. Segundo a autora, tais dados normalmente são obtidos por meio de aplicação de questionários.

A abordagem positivista enfatiza a racionalidade na análise e investigação dos eventos. Ela considera que a realidade é estável e pode ser observada e descrita sob um ponto de vista objetivo, de tal maneira que não haja interferência no fenômeno estudado. O positivismo alega que os fenômenos devem ser isolados e que as observações devem ter possibilidade de serem repetidas (ALIYU *et al*, 2014).

Gray (2014) aponta algumas limitações do método positivista. Segundo o autor, por considerar apenas o que pode ser captado pelos sentidos de maneira quantificável e mensurável, o positivismo, em seu processo histórico, tende a considerar o homem como um coletor de informações e fatos, enquanto ser pensante e crítico. Por isso, as prescrições positivistas tendem a tratar apenas dos sintomas ao invés das raízes dos problemas.

Tendo isso em vista, a aplicação de questionários nesta tese adota uma abordagem positivista ao relacionar as crenças dos grupos de atores locais e medi-las com instrumentos quantitativos. No entanto, é importante salientar que esse procedimento é uma etapa necessária para uma posterior análise comparativa muito mais abrangente. Assim, os preceitos positivistas nesta pesquisa servem ao propósito de estabelecer uma base sobre a qual uma análise mais profunda será construída pela utilização de uma abordagem hermenêutica, a partir da coleta de dados por meio das entrevistas. A abordagem hermenêutica da pesquisa científica faz parte do campo da fenomenologia, por isso é necessário tratar este conceito primeiramente.

Kafle (2011) explica que a fenomenologia abrange um movimento filosófico e uma série de abordagens de pesquisa. O autor comenta que como movimento, foi iniciado por Husserl (1859-1838) e posteriormente foi amplamente difundido por Heidegger (1889-1976), que acrescentou dimensões mais interpretativas (hermenêuticas) ao conceito.

Merleau-Ponty (1962) explica que o propósito da fenomenologia é a descrição dos fenômenos. O autor sustenta que ela deve utilizar as noções de (1) Redução, que envolve a suspensão do fenômeno para o qual a investigação se volta; (2) Essência, que é o significado de uma experiência individual, que a torna o que ela é; e (3) Intencionalidade, que se refere à consciência, uma vez que os indivíduos sempre são conscientes de algo.

Segundo Gray (2014), a fenomenologia sustenta que as experiências dos indivíduos em uma realidade social devem fundamentar quaisquer tentativas de compreensão de tal

realidade. Nesse sentido, Lester (1999) acrescenta que a preocupação da fenomenologia está no estudo das experiências de acordo com a perspectiva dos indivíduos imersos nas realidades que são estudadas. Ainda, o autor explica que as abordagens fenomenológicas têm por base o conhecimento pessoal e a subjetividade, com ênfase na importância da perspectiva pessoal e na interpretação. Complementando as definições, Langdrige (2007) explica que o objetivo da fenomenologia é o foco nas percepções que as pessoas têm a respeito do mundo que as cerca e o que ele significa para elas. Isso reflete a explicação de Lester (1999) que afirma que a abordagem fenomenológica tem o poder de compreender a experiência subjetiva, obtendo entendimentos sobre as motivações e ações dos indivíduos, indo além do conhecimento de senso comum.

Nesses contextos, repousa a importância e a necessidade de uma abordagem fenomenológica para esta tese, sobretudo para o terceiro objetivo específico. O levantamento das atitudes dos atores locais e comparação com suas crenças deve ser feita tendo em vista as realidades subjetivas de cada respondente das entrevistas para uma compreensão mais apurada e confiável. Esse nível de precisão pode ser obtido pela abordagem fenomenológica ao invés da positivista.

Nessa perspectiva, a hermenêutica aparece como uma abordagem no campo da fenomenologia. Kafle (2011) explica que a hermenêutica se concentra na experiência subjetiva dos indivíduos e grupos. Ela é uma tentativa de revelar a realidade experimentada pelos indivíduos a partir da maneira que eles contam suas histórias. Segundo o autor, a abordagem hermenêutica considera que as interpretações são os instrumentos do pesquisador, e que as descrições em si são resultados de processos interpretativos. Segundo Gray (2014), a abordagem hermenêutica é importante quando a realidade social é complexa demais para ser compreendida apenas pela observação. Ela permite ao cientista, por meio da interpretação, alcançar níveis mais profundos de conhecimento e compreensão.

Por fim, Paterson e Higgs (2005) argumentam que a hermenêutica se refere a compreensões compartilhadas, e que isso ocorre por meio da linguagem. Por isso, diferentes interpretações do fenômeno investigado são colocadas lado a lado para produzir uma compreensão compartilhada. Em decorrência disso, os autores afirmam que o conhecimento é construído a partir do diálogo. Há um retorno constante ao objeto de pesquisa cuja compreensão aumenta gradativamente enquanto a interpretação vai se tornando mais completa. Ainda nesse contexto, o pesquisador se move entre interpretações de fragmentos de texto e interpretações do texto como um todo, resultando em uma compreensão do fenômeno.

3.3 COLETA DE DADOS

Os métodos de coleta de dados utilizados na presente tese foram a pesquisa bibliográfica, levantamento de dados secundários, e levantamento de dados primários por meio de questionários e entrevistas semiestruturadas.

A pesquisa bibliográfica, segundo Gil (2002) se desenvolve com base em material já elaborado, sobretudo livros e artigos científicos. O autor explica que a vantagem da pesquisa bibliográfica é que ela permite que o pesquisador verifique uma diversidade de fenômenos muito mais ampla e abrangente do que se os pesquisasse diretamente. Essa é uma vantagem importante quando o problema de pesquisa necessita de dados que estão muito dispersos pelo espaço. Da mesma forma, a pesquisa bibliográfica permite o acesso a dados que não seriam possíveis de se adquirir por outro meio, por exemplo, dados históricos.

O levantamento de dados secundários foi realizado mediante consulta dados disponibilizados por organizações e instituições. Foram consultados o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IPARDES), Ministério Federal dos Transportes, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), o banco de dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) e o Ministério do Trabalho e Emprego.

Os dados primários foram obtidos através da aplicação de questionários e de entrevistas semiestruturadas.

O questionário, segundo Severino (2007), permite o levantamento de informações sobre a opinião dos sujeitos pesquisados em relação ao tema em estudo por meio de questões articuladas. Gil (2002) explica que a elaboração do questionário deve traduzir os objetivos específicos da pesquisa em respostas claras. Para isso, o questionário deve conter questões fechadas (com respostas objetivas, pré-definidas) ou abertas (com respostas elaboradas pelo sujeito).

A entrevista semiestruturada, segundo Boni e Quaresma (2005) combinam perguntas abertas e fechadas. O entrevistado tem a possibilidade discorrer sobre o tema proposto. As questões são previamente definidas pelo pesquisador, mas o contexto da entrevista se assemelha a uma conversa informal. As autoras salientam que na entrevista semiestruturada, o pesquisador precisa dirigir a discussão para os assuntos que interessam. Perguntas podem ser alteradas ou novas perguntas podem ser formuladas durante a entrevista para elucidar questões que não ficaram claras, ou retomar um assunto caso o entrevistado se desvie do tema.

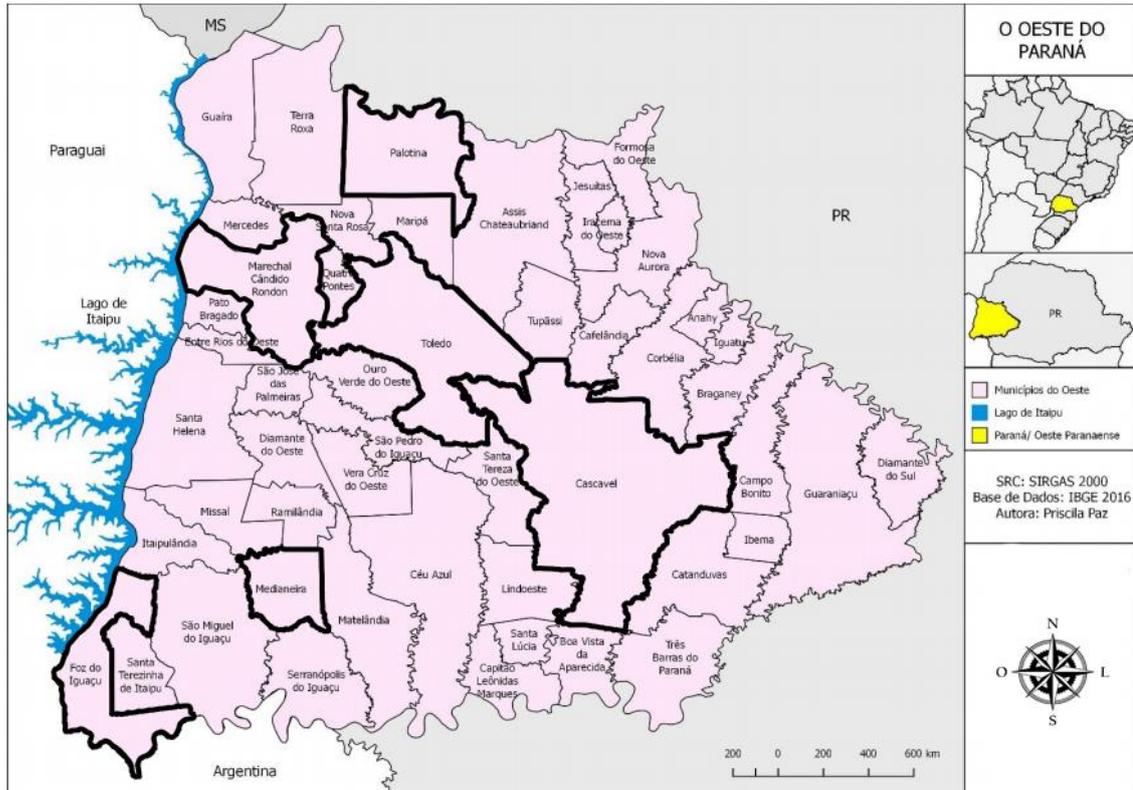
3.4 DELIMITAÇÃO DO OBJETO E INSTRUMENTOS DE COLETA DE DADOS

3.4.1 Delimitação dos sujeitos e do espaço

A delimitação dos sujeitos da pesquisa ocorre, principalmente, mas não apenas, com base na teoria da hélice tríplice de Leydesdorff (2010), tratada no referencial teórico. Assim, foram estudados atores regionais divididos em três grupos: empresas, governo e universidades públicas. Para a realização desta tese, foram considerados os municípios contidos na região Oeste do Estado do Paraná que possuem universidades públicas. A presença da Universidade faz com que os municípios contendam os três grupos de atores locais referidos como objetivo desta tese.

De tal forma, os municípios delimitados para a realização da pesquisa são Cascavel, Toledo, Foz do Iguaçu, Marechal Cândido Rondon, Medianeira e Palotina. A localização dos municípios na região Oeste do Paraná pode ser observada na Figura 5:

Figura 5 - Municípios selecionados para a pesquisa



Fonte: Oeste em Desenvolvimento, 2017.

É importante salientar que o município de Assis Chateaubriand conta com um *Campus* do Instituto Federal do Paraná. No entanto, pelo fato de que a instituição não é considerada uma universidade, e baseia sua atuação na educação profissional e tecnológica, o município não fez parte do estudo. Além desse caso, o município de Santa Helena possui um *Campus* da Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Porém, é necessário ressaltar que a autorização de funcionamento do *Campus* ocorreu em 2013 pela portaria N°. 2.497 de 29 de novembro de 2013. E até o ano da realização da pesquisa, em 2017, o *Campus* conta apenas com dois cursos de graduação: Ciências Biológicas e Ciência da Computação; não há programas de pós-graduação no *Campus*. Tendo isso em vista, o início recente das atividades e o pequeno porte da instituição, o município de Santa Helena não foi integrado à pesquisa; a instituição foi representada pelos campi de Toledo e Medianeira.

O primeiro objetivo específico proposto nesta tese foi abordado pelo estudo dos municípios selecionados. Para tal, eles serão estudados em comparação ao conjunto dos demais presentes na região.

Os dados levantados e utilizados na comparação foram referentes a: Valor Adicionado Bruto dos seis municípios pesquisados em comparação com a região; Quantidade de estabelecimentos por atividade; Quantidade de empregos por atividade; Despesas municipais por função; IDH; Total de universidades públicas; e Quantidade de matrículas e de concluintes no ensino superior público. Além disso, foram levantados dados a respeito de associações, conselhos e programas nos quais participam diversos atores de um mesmo grupo, ou de grupos distintos. O cumprimento desse primeiro objetivo específico estabelece o pano de fundo sobre o qual os demais objetivos puderam ser trabalhados.

O segundo e terceiro objetivos específicos compartilharam de uma mesma base de princípios para a coleta de dados.

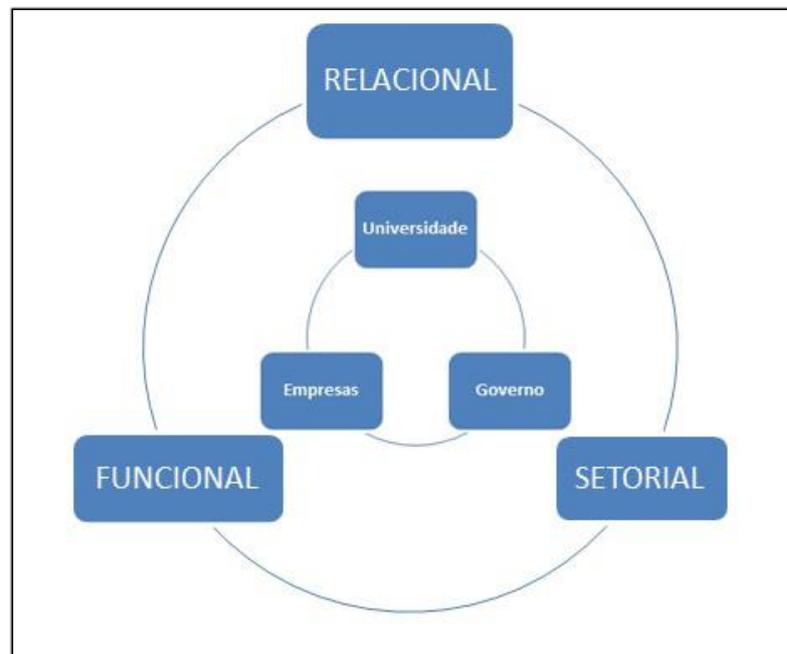
Foram agregadas duas teorias para a elaboração dos instrumentos de pesquisa. A primeira é a teoria da Hélice Tríplice, considerando empresas, governo, e universidade como grupos de atores cujas ações e relações entre si são a base do desenvolvimento regional. A segunda teoria diz respeito a forma com que Roberta Capello (2013) aborda a economia do conhecimento. Para retomar o que foi mencionado no referencial teórico, a autora considera 3 abordagens como necessárias para uma economia do conhecimento:

1. Abordagem setorial: leva em conta a presença na região de setores baseados em ciência e alta tecnologia, bem como investimentos públicos para promover inovação.
2. Abordagem funcional: considera a presença de funções como Pesquisa e Desenvolvimento, a produção de patentes e o capital humano.

3. Abordagem relacional: considera a presença de processos de aprendizado coletivo e interativo, e a participação dos atores locais.

Esta pesquisa realizou uma sobreposição dessas duas teorias para a delimitação de seu objeto, de tal maneira que a proposição de Capello englobe a teoria de Leydesdorff. Com isso, cada abordagem mencionada por Capello encontra representatividade na figura de um grupo de atores regionais. A Figura 6 demonstra a sobreposição das teorias.

Figura 6 - Abordagens para a economia do conhecimento e principais atores envolvidos



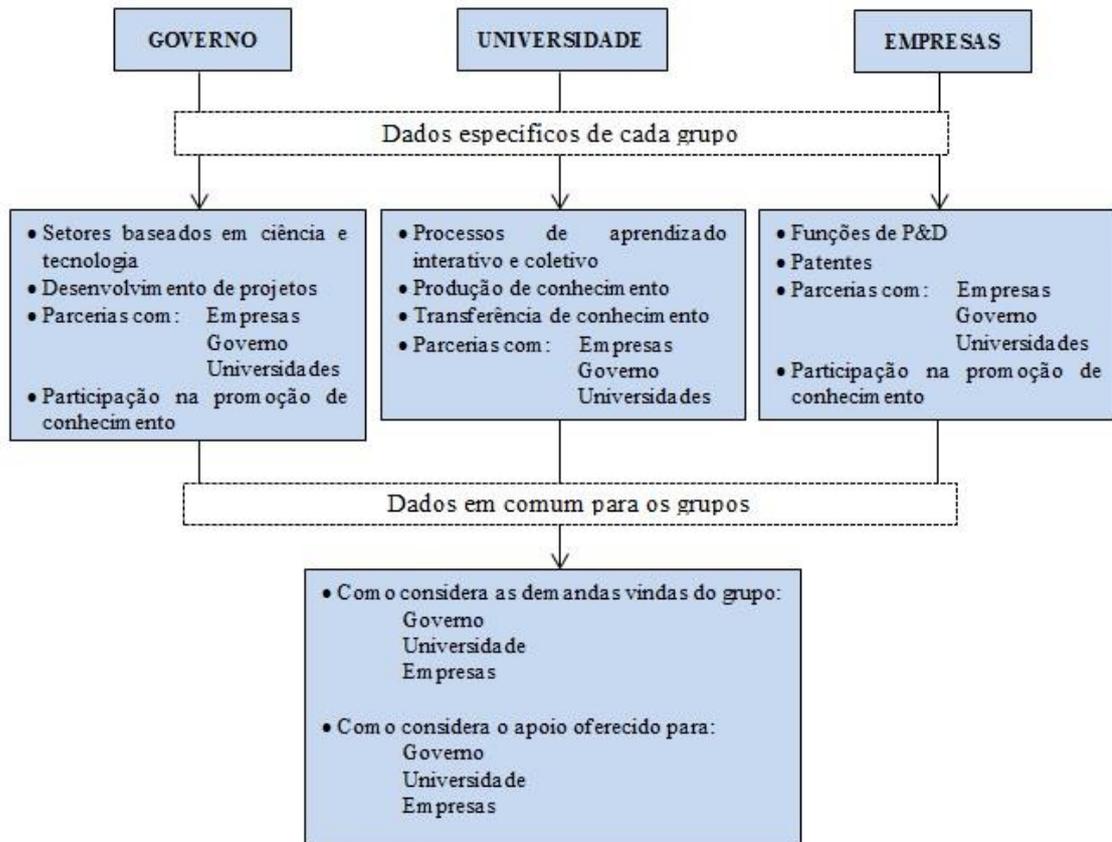
Fonte: Elaboração do autor.

Conforme observado na Figura 6, a abordagem funcional da economia do conhecimento é mais representativa na figura das empresas e suas ações; a abordagem setorial é representada por ações governo; e cumpre à universidade, também por meio de suas ações, representar a abordagem relacional. Essa divisão não deve ser interpretada como fixa e invariável. A atuação das empresas, por exemplo, não está restrita a elementos da abordagem funcional; as empresas apresentam características de atuação que condizem com as abordagens setorial e relacional, porém seu foco de atuação está na abordagem funcional, dadas as características de tal abordagem. O mesmo vale para governo e universidade.

Os dados levantados junto aos atores regionais foram divididos em dois grupos: um grupo retirado da descrição de cada abordagem explicada por Capello (2013), e o outro que averiguou a importância atribuída pelos atores às relações que eles possuem com os demais

grupos. Na Figura 7 a seguir, é possível observar a representação esquemática da estrutura de dados levantados junto aos três grupos de atores:

Figura 7 - Estrutura dos dados para os diferentes grupos



Fonte: Elaboração do autor.

O primeiro conjunto de dados se baseia nas abordagens da economia do conhecimento, por isso são dados específicos pertinentes a cada um dos três grupos. O segundo conjunto de dados corresponde às relações entre os diferentes atores tanto com seus próprios grupos quanto com os demais. Essa estrutura de dados foi aplicada na forma de questionários para responder ao segundo objetivo específico, e na forma de entrevista semiestruturada para responder ao terceiro objetivo específico.

3.4.2 Formulação e aplicação dos questionários

O segundo objetivo específico corresponde à identificação das crenças e opiniões a respeito dos elementos que constituem a economia do conhecimento junto aos três grupos de

atores locais. Para isso, foram utilizados questionários diferentes para cada grupo de atores. Na esfera do meio empresarial, os questionários foram direcionados às empresas e indústrias que possuem contato com as Associações Comerciais dos seis municípios delimitados. No grupo referente ao governo, os questionários foram destinados aos vereadores destes municípios⁹. Na esfera das universidades, os questionários foram enviados para reitores, pró-reitores e diretores de centro das universidades federais e estaduais localizadas nos seis municípios.

As respostas das perguntas dos questionários foram dadas em uma escala Likert, utilizando uma escala de cinco pontos. Um dos usos mais comuns dessa escala é a atribuição de níveis de concordância ou discordância dos indivíduos a respeito de certas afirmações. Gravetter e Forzano (2012) recomendam que sejam elaboradas frases afirmativas e negativas para evitar que os indivíduos respondam de maneira automática, sem atenção as questões colocadas. Também sugerem a inclusão de paráfrases alternativas do mesmo item em pontos diferentes do questionário para que os respondentes utilizem ambos os lados da escala e não se acomodem a uma resposta padrão. Para os autores, as duas vantagens deste tipo de questionário são: (1) ele produz valores numéricos que podem ser tratados como medidas de uma escala intervalar; e (2) os participantes tem facilidade para compreender e responder.

Os três modelos de questionários, direcionados aos seus respectivos grupos de atores, apresentam a mesma estrutura em relação ao tipo de questões. Como já referido, os questionários contam com dois conjuntos de perguntas.

No primeiro conjunto de perguntas, os respondentes atribuíram níveis de concordância com afirmações que expressam a importância dos itens referentes à abordagem a qual o respondente pertence (funcional, setorial ou relacional). O segundo conjunto de perguntas fez referência à forma com que os respondentes veem suas relações com os outros atores. As respostas foram assinaladas em uma escala de concordância com cinco pontos.

Constou, ainda, uma pergunta comum a todos os questionários nos três grupos. Os respondentes precisaram distribuir nove pontos entre “empresas”, “governo”, e “universidade”, representando o nível de importância atribuído a cada um para o desenvolvimento regional. A pergunta teve o objetivo de levantar a crença a respeito de qual grupo de atores o respondente considera mais importante no cenário regional, bem como identificar a confiança depositada nos outros grupos.

⁹ Não foram realizados questionários e entrevistas com prefeitos de municípios. Isso para que fosse reduzida a possibilidade de vieses e tendências que pudessem favorecer a própria atuação.

Os questionários foram elaborados com 23 questões. Algumas trouxeram respostas a respeito de crenças próprias a cada grupo de atores, outras trouxeram respostas sobre crenças a respeito de elementos compartilhados pelos três grupos.

Dessa forma, foram estabelecidas afirmações correspondentes a crenças e cada uma delas foi tratada como uma variável para fins de análise de resultados. Assim, os quadros a seguir apresentam as variáveis e as respectivas crenças correspondentes contidas nos questionários.

Quadro 2 - Variáveis e crenças do grupo “Governo”

VARIÁVEL	CRENÇA
gova	Setores de ciência e alta tecnologia são necessários na região
govb	Os projetos voltados para ciência e tecnologia são suficientes na região
govc	A cooperação entre os atores regionais é suficiente
govd	É necessário que haja parcerias entre os governos locais para que ocorra desenvolvimento
gove	Parcerias entre governos locais e empresas são benéficas para o desenvolvimento regional
govf	Parcerias entre governos locais e universidades são benéficas para o desenvolvimento regional
govg	A participação do governo local em ações que promovem conhecimento é satisfatória
govh	A informação difundida em cursos e palestras na região é muito útil
govi	A comunicação entre os atores regionais é satisfatória
govj	Os governos locais devem dar suporte uns aos outros na região
govk	Os governos locais devem dar suporte às empresas na região
govl	Os governos locais devem dar suporte às universidades públicas na região
govm	O governo do meu município deve receber apoio dos demais
govn	O apoio que o meio empresarial oferece para o governo local é suficiente
govo	Os governos locais precisam das universidades públicas para atuar melhor na região
govp	O apoio que o governo do meu município recebe dos outros governos locais é suficiente
govq	O governo local deve receber apoio do meio empresarial
govr	O governo local recebe apoio suficiente das universidades públicas da região
govs	As expectativas dos outros governos locais para com o meu município são coerentes
govt	As expectativas que as empresas têm com o governo são coerentes
govu	As demandas da Universidade para o governo local são coerentes
govv	Inovação é um conceito que vai além de dinheiro e recursos
PESOGov	Ao distribuir 9 pontos de importância entre empresas, governo e universidade, o quão importante são os governos locais para o desenvolvimento regional?
PESOemp	Ao distribuir 9 pontos de importância entre empresas, governo e universidade, o quão importante são as empresas para o desenvolvimento regional?
PESOUNIV	Ao distribuir 9 pontos de importância entre empresas, governo e universidade, o quão importante são as universidades públicas para o desenvolvimento regional?

Fonte: Dados da pesquisa.

Quadro 3 - Variáveis e crenças do grupo “Universidade”

VARIÁVEL	CRENÇA
univa	A universidade é responsável pelo aprendizado interativo e coletivo na região
univb	A universidade é mais responsável pela produção e transferência de conhecimento do que outros atores regionais
univc	Parcerias entre universidades são benéficas para o desenvolvimento regional
univd	Parcerias entre universidades e governo são benéficas para o desenvolvimento regional
unive	Parcerias entre universidades e empresas são benéficas para o desenvolvimento regional
univf	Acredito que patentes sejam mais produzidas em universidades
univg	As universidades públicas promovem a integração dos atores locais na região
univh	Universidades devem realizar consultorias e projetos em parceria com empresas
univi	A comunicação entre os atores regionais é satisfatória
univj	A minha universidade deve dar suporte a outras universidades na região
univk	As universidades devem dar suporte aos governos locais
univl	As universidades devem dar suporte ao meio empresarial na região
univm	Minha universidade deve receber apoio das outras universidades públicas da região
univn	O apoio que o governo local oferece para as universidades é suficiente
univo	O apoio que o meio empresarial oferece para as universidades é suficiente
univp	O apoio que a minha universidade recebe das outras é suficiente
univq	As universidades públicas devem dar suporte aos governos locais
univr	As universidades públicas devem dar suporte ao meio empresarial
univs	As outras universidades públicas têm expectativas coerentes para com a minha
univt	As expectativas que as empresas têm com as universidades são coerentes
univu	O governo local faz demandas coerentes para as universidades públicas
univv	Inovação é um conceito que vai além de dinheiro e recursos
PESOuniv	Ao distribuir 9 pontos de importância entre empresas, governo e universidade, o quão importante são as universidades públicas para o desenvolvimento regional?
PESOemp	Ao distribuir 9 pontos de importância entre empresas, governo e universidade, o quão importante são as empresas para o desenvolvimento regional?
PESGov	Ao distribuir 9 pontos de importância entre empresas, governo e universidade, o quão importante são os governos locais para o desenvolvimento regional?

Fonte: Dados da pesquisa.

Quadro 4 - Variáveis e crenças do grupo “Empresas”

VARIÁVEL	CRENÇA
empa	Departamentos de P&D são necessários nas empresas
empb	Patentes são relevantes para o desenvolvimento regional
empc	Parcerias entre empresas são benéficas para o desenvolvimento regional
empd	Parcerias entre empresas e governo são benéficas para o desenvolvimento regional
empe	Parcerias entre empresas e universidades são benéficas para o desenvolvimento regional
empf	Acredito que patentes sejam mais produzidas em universidades
empg	A participação de empresas em ações que promovem conhecimento é satisfatória

emph	A informação difundida em cursos e palestras na região é muito útil
empi	A comunicação entre os atores regionais é satisfatória
empj	Meu grupo deve apoiar os outros membros do meu grupo
empk	As empresas devem dar suporte aos governos locais
empl	As empresas devem dar suporte às universidades públicas na região
empm	Minha empresa atuaria melhor se tivesse apoio das outras empresas
empn	O apoio que o governo local oferece para as empresas é suficiente
empo	As empresas precisam das universidades públicas para atuar melhor na região
empp	O apoio que a minha empresa recebe das outras é suficiente
empq	O meio empresarial deve receber apoio dos governos locais
empr	O meio empresarial recebe apoio suficiente das universidades públicas da região
emps	As expectativas do meio empresarial para com a minha empresa são coerentes
empt	As expectativas que o governo tem com as empresas são coerentes
empu	As demandas que a universidade faz para o meio empresarial são coerentes
empv	Inovação é um conceito que vai além de dinheiro e recursos
PESOemp	Ao distribuir 9 pontos de importância entre empresas, governo e universidade, o quão importante são as empresas para o desenvolvimento regional?
PESGov	Ao distribuir 9 pontos de importância entre empresas, governo e universidade, o quão importante são os governos locais para o desenvolvimento regional?
PESUniv	Ao distribuir 9 pontos de importância entre empresas, governo e universidade, o quão importante são as universidades públicas para o desenvolvimento regional?

É importante notar que as três últimas variáveis em cada grupo dizem respeito à última pergunta do questionário, que segue um padrão diferente das demais por não se tratar de uma escala de concordância de cinco pontos, mas sim de uma ordenação de importância para governo, empresas e universidade.

Uma vez que essas variáveis foram definidas, cada uma das crenças listadas foi transformada em uma afirmação para a qual o respondente assinalou uma dentre das opções: “Discordo totalmente”, “Discordo parcialmente”, “Neutro”, “Concordo parcialmente”, “Concordo totalmente”. As afirmações foram alteradas para que fossem evitados possíveis vieses nas respostas. Os questionários, na forma em que foram aplicados, constam nos Apêndices A, B e C.

Os questionários foram respondidos por empresários (no grupo “Empresas”), vereadores (no grupo “Governo”), e diretores de centro e de *Campus* de universidades públicas (no grupo “Universidade”). Não foram buscados representantes do poder executivo para que fosse mantida a homogeneidade de posição nos respondentes do grupo “governo”. Não foram incluídas instituições de ensino superior privadas nesta pesquisa, pois as instituições públicas contêm, em sua totalidade, os requisitos de possuírem ensino, pesquisa e extensão como pilares e, ainda, foram escolhidas por estarem atreladas mais diretamente ao governo estadual e federal, atuando em esferas locais.

As pessoas selecionadas para responder aos questionários para o grupo “empresas” foram os sócios ou proprietários; os vereadores foram procurados para responder pelo grupo “Governo”; e os diretores de centro e diretores de *Campus* responderam pelo grupo “Universidade”. Essa escolha foi feita pelo fato de que estas pessoas representam as suas instituições nas interações com as demais no espaço em que estão. Em seguida, será detalhado como ocorreu a aplicação dos questionários para cada grupo.

Por ser o mais numeroso, o Grupo “Empresas” passou por um cálculo estatístico para que fosse determinada a quantidade de empresas respondentes. Foram consultados dados referentes à quantidade de empresas no Boletim de Conjuntura Econômica Regional do Oeste do Paraná (OESTE EM DESENVOLVIMENTO, 2016).

Considerando os municípios que são objeto desta pesquisa e a quantidade total de empresas neles presente, tem-se o seguinte:

Quadro 5 - Quantidade de empresas nos municípios da pesquisa

Município	Total de estabelecimentos em 2015
Cascavel	10.670
Foz do Iguaçu	6.999
Marechal Cândido Rondon	2.019
Medianeira	1.723
Palotina	1.300
Toledo	4.696
TOTAL	27.407

Fonte: Oeste em Desenvolvimento, 2016.

Para obter uma amostra aleatória simples, na qual existe a mesma probabilidade de seleção para todos os elementos, foi utilizada a seguinte fórmula, conforme proposta por Gravetter e Forzano (2102):

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot (1 - p)}{Z^2 \cdot p \cdot (1 - p) + e^2 \cdot (N - 1)}$$

Onde:

n = amostra calculada

N = população

Z = nível de confiança

p = verdadeira probabilidade do evento

e = erro amostral

Para a determinação da amostra, trabalhou-se com um nível de confiança de 90%; e pela diversidade dos municípios e áreas de atuação das empresas, trabalhou-se com erro amostral entre 7% e 8%. Para tal efeito, os questionários foram enviados para 240 empresas, das quais foi utilizada uma amostra de 120 empresas. Distribuindo esse total aos 6 municípios da pesquisa, tem-se que foram obtidos 20 questionários em cada município para o grupo “Empresas”.

No grupo “Governo” foi utilizada a amostragem por disponibilidade. Os questionários foram enviados para todos os vereadores dos municípios da pesquisa. O Quadro 6 mostra a quantidade de questionários enviados e respondidos.

Quadro 6 - Questionários enviados e respondidos pelo grupo “Governo”

Município	Questionários enviados	Questionários respondidos
Cascavel	21	11
Foz do Iguaçu	15	12
Marechal Cândido Rondon	11	5
Medianeira	9	7
Palotina	9	7
Toledo	19	10
TOTAL	84	52

Fonte: Dados da pesquisa.

Para o grupo “Universidade” foram levantados os contatos dos diretores de *Campus* e de centros em cada uma das universidades públicas presentes nos municípios da pesquisa. Os diretores de centro foram escolhidos por representarem, em tese, os respectivos cursos submetidos ao centro e falarem, publicamente, em nome deles. Da mesma forma, os diretores de *Campus* são os que falam publicamente em nome das instituições que representam. O Quadro 7 mostra quais universidades foram pesquisadas, em qual município se localizam e quantos questionários foram respondidos.

Quadro 7 - Questionários respondidos pelo grupo “Universidade”

Universidade	Município	Questionários respondidos
Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE	Cascavel	5
Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE	Foz do Iguaçu	5
Universidade Federal da Integração Latino-Americana - UNILA		
Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE	Marechal Cândido Rondon	5
Universidade Tecnológica Federal do Paraná – UTFPR	Medianeira	5
Universidade Federal do Paraná - UFPR	Palotina	5
Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE	Toledo	5
Universidade Tecnológica Federal do Paraná – UTFPR		
	TOTAL	30

Fonte: Dados da pesquisa.

O total de questionários respondidos pelos 3 grupos de atores foi de 202. Cumpre ressaltar que para a obtenção dessa quantidade foi realizado contato inicial por telefone com cada um dos respondentes, seguido de envio do questionário por e-mail ou versão impressa. Depois de decorridos 15 dias do envio, foi feito novo contato telefônico com os respondentes para garantir o retorno dos questionários que ainda não haviam sido devolvidos.

3.4.3 Formulação e aplicação das entrevistas

As entrevistas semiestruturadas foram conduzidas para levantar dados para a realização do terceiro objetivo específico, que é identificar atitudes de cada grupo de atores locais em relação aos elementos necessários para a entrada na economia do conhecimento e aos outros atores. A quantidade de entrevistados foi limitada devido ao caráter qualitativo dos dados. A seleção dos entrevistados foi não probabilística e foi feita em termos de relevância e disponibilidade do ator. Todos os entrevistados ocupam posições em que respondem pelos seus grupos, sendo presidentes, diretores ou coordenadores.

A respeito do tamanho da amostra para as entrevistas, Mason (2011) sugere que a amostragem para pesquisas qualitativas geralmente é menor do que as utilizadas em estudos quantitativos. O autor explica que isso ocorre em virtude da existência de um ponto de retorno decrescente em amostras qualitativas em que conforme o estudo avança, mais dados não levam a mais informação. O autor explica que as frequências raramente são importantes na pesquisa qualitativa uma vez que ela se preocupa com o significado e não com a afirmação de hipóteses generalizadas.

O autor ainda ressalta que a amostra deve ter o tamanho suficiente para que a maioria das percepções importantes seja elucidada. Nesse sentido, amostras grandes demais se tornam repetitivas e supérfluas. Por isso, a pesquisa qualitativa trabalha com o conceito de saturação,

que ocorre quando a coleta de novos dados não lança novas luzes sobre o tema investigado. A esse respeito, Fontanella, Ricas e Turato (2008), explicam que a saturação permite fechar a amostra, pois a obtenção de novos dados levará à repetição. Segundo os autores, em estudos psicossociais, a seleção de informantes-chave pode levar a resultados que refletem características representativas de grupos que eles possam representar.

Mason (2011) constata que alguns autores de metodologia¹⁰ recomendam que, para todas as pesquisas qualitativas, a menor amostra aceitável seja de 15 entrevistados. Por outro lado, em estudos com abordagem fenomenológica, as recomendações são de cinco a 25 entrevistados¹¹, ou pelo menos seis entrevistados¹².

Por isso, tendo em vista a abordagem hermenêutica dessa pesquisa e a relevância dos indivíduos entrevistados dentro de seus grupos que os permite responder por eles socialmente, foram entrevistados cinco atores de cada um dos três grupos, totalizando 15 entrevistas. É importante salientar que nunca foram entrevistados dois atores de um mesmo grupo no mesmo município para manter a variação geográfica do estudo. Cada entrevistado foi contatado por telefone para a verificação de disponibilidade. Todas as entrevistas foram presenciais, tendo o autor se deslocado ao município dos entrevistados mediante agendamento de horário para as 15 entrevistas.

A entrevista retomou as questões sobre dados objetivos feitas no questionário, funcionando como se fosse um espelho dele, com algumas alterações. Na entrevista foi possível adquirir o dado quantitativo. O foco foi a explicação que o entrevistado oferece para justificar a sua realidade. As respostas às perguntas foram em termos objetivos e cognitivos.

Assim, o objetivo da entrevista foi adquirir explicações para possíveis desequilíbrios entre importâncias atribuídas pelo grupo para certos itens e o que o entrevistado pratica. Por exemplo, ao contar a sua história com patentes, o entrevistado explica o motivo para que ele não trabalhe com patentes quando os demais atores consideram este item muito relevante.

As perguntas referentes aos apoios e demandas na entrevista buscaram descobrir se o entrevistado acredita que suas expectativas em relação aos outros atores estão cumpridas ou não. Nesse ponto, também foi solicitado que ele fornecesse uma narrativa que explique a lógica que justifica estas crenças.

¹⁰ BERTAUX, D. From the life-history approach to the transformation of sociological practice. In BERTAUX D. (Ed.), *Biography and society: The life history approach in the social sciences*. London: Sage, p. 29-45, 1981.

¹¹ CRESWELL, J. *Qualitative inquiry and research design: Choosing among five traditions*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1998.

¹² MORSE, J. M. Designing funded qualitative research. In Norman K. Denzin & Yvonna S. Lincoln (Eds.), *Handbook of qualitative research*. Thousand Oaks, CA: Sage, ed. 2, p. 220-235, 1994.

Da mesma forma que no questionário, constou na entrevista uma questão em que o entrevistado deveria distribuir nove pontos que representam importância ou relevância para o desenvolvimento regional entre Empresas, Governo e Universidade. A diferença em relação ao questionário é que o entrevistado deve justificar a distribuição. O termo usado deve ser “importância para o desenvolvimento regional” ao invés de “economia do conhecimento” para evitar tendências de resposta. A lógica da questão é que o ponto de equilíbrio é de três pontos para cada ator. Porém, ao tirar um ponto de um deles (deixando-o com apenas dois) e atribuindo este ponto a outro (deixando-o com quatro), o entrevistado cria uma diferença considerável entre um e outro (o dobro). Isso pode fazer com que ele coloque mais esforço para explicar sua decisão, além de revelar crenças que ele pode ter suprimido em outras perguntas (falta de confiança nos outros atores, ou excesso de confiança no próprio setor, por exemplo).

O objetivo da entrevista foi levantar dados verificáveis que expressam a realidade específica dos entrevistados e identificar as atitudes dos atores. Ao contar a própria história em relação aos itens questionados, o entrevistado explicita à sua maneira de raciocinar. Nesse momento, ao haver discrepâncias entre as atitudes e as crenças coletivas e/ou individuais, revela-se o problema da dissonância cognitiva, que pode ser um fator decisivo para que uma região entre ou não em uma economia do conhecimento.

3.5 ANÁLISE DOS DADOS

3.5.1 Análise dos dados quantitativos

Os questionários foram elaborados e aplicados para fornecer uma base de dados a respeito do sistema de crenças dos atores a respeito de aspectos que dizem respeito a sua atuação regional e relações com os outros grupos de atores. Ressalta-se aqui que são as relações institucionais que caracterizam a forma de inovação pertinente à economia do conhecimento. Foram adotados 3 procedimentos para a análise quantitativa: a observação das médias das respostas dos questionários, a matriz de correlação entre as variáveis e um modelo de regressão *stepwise*.

Para a obtenção das médias, foram atribuídos valores em uma escala de 1 a 5 para as respostas dos questionários de maneira que 1 é o ponto mais negativo possível e 5 é o mais positivo. Essa pontuação mediu a força da crença do respondente em relação a uma afirmação. Após o recebimento das respostas, todas elas foram ajustadas para que o padrão da

escala indicasse que, nos extremos, o valor 1 corresponde à descrença ou uma crença muito fraca, e o valor 5 corresponde a uma crença muito forte. A média das respostas foi calculada as variáveis de cada um dos 3 grupos de atores. O cálculo foi realizado através do software Excel. Ao final do cálculo e análise das médias individuais de cada grupo de atores, foi realizada uma análise comparativa entre os três grupos.

O próximo passo foi determinar a correlação entre as variáveis para cada um dos grupos. Para tal, utilizou-se o método de matriz de correlação. Gravetter e Forzano (2012) explicam que a correlação mede e descreve a direção e o grau de relação entre duas variáveis.

O intervalo de variação do coeficiente de correlação vai de -1 a +1. Quanto mais próximo de +1 for o valor de “r”, maior o relacionamento linear positivo entre as variáveis; quanto mais próximo de -1 for o valor de “r”, maior o relacionamento linear negativo entre elas.

Pelo fato dos questionários terem levantado níveis de concordância em uma escala Likert, os dados obtidos não pertencem a uma distribuição particular. Por isso, optou-se pela utilização do coeficiente de correlação de Spearman por ser mais apropriado para variáveis contínuas e ordinais. O Coeficiente de Correlação de Spearman é definido pela seguinte fórmula:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

onde:

$d_i = rg(X_i) - rg(Y_i)$ é a diferença entre os dois pontos de cada observação.

n = número de observações

A partir do cálculo dos coeficientes de correlação entre as variáveis, foi possível elaborar matrizes de correlação entre as variáveis para os grupos “Empresas”, “Governo” e “Universidade”. As matrizes foram elaboradas com a utilização do software SPSS e podem ser observadas no Apêndice E. Ao final do cálculo e análise das correlações individuais de cada grupo de atores, foi realizada uma análise comparativa entre os três grupos.

O terceiro passo na análise dos dados dos questionários teve fins complementares. O objetivo foi verificar a relação de causalidade entre as variáveis de crença em relação ao peso/importância atribuído pelos agentes para os grupos de atores. Esse peso é atribuído na questão número 23 do questionário. Gravetter e Forzano (2012) explicam que sempre que existe uma relação linear indicada pela correlação de variáveis, é possível estabelecer uma

relação de causa e consequência entre elas, de maneira que uma variável preveja a ocorrência da outra. Isto se dá por meio de uma equação de regressão.

Ao tratar de uma variável que possa ter mais de uma outra como possível causa, os autores explicam que o modelo a ser utilizado é de regressão múltipla. Abbad e Torres (2002) apontam que a regressão múltipla é utilizada por diversos estudos no campo comportamental. Considerando a quantidade de variáveis e de correlações entre elas, o modelo de regressão escolhido foi o *stepwise*.

Segundo Montgomery e Runger (2009), o modelo realiza a seleção de variáveis, adicionando ou excluindo preditores do modelo existente com base no teste-F. Por meio do teste estatístico de significância, o modelo adiciona ou remove sistematicamente variáveis da regressão.

Abbad e Torres (2002) explicam que normalmente o *stepwise* é a estratégia escolhida em estudos exploratórios. Isso ocorre porque o objetivo é descrever relacionamentos pouco conhecidos entre variáveis sem explicá-los. Da mesma forma, a regressão *stepwise* pode ser realizada sem um modelo teórico consistente a ser seguido. Com isso, para as variáveis do grupo Governo, o modelo buscou identificar as variáveis independentes entre *gova-govv* que expliquem o peso atribuído para as variáveis dependentes *PESGov* e *PESUniv*; no grupo Universidade, as variáveis independentes entre *univa-univv* foram consideradas para estabelecer a variável dependente *PESUniv*; e no grupo Empresas, a influência das variáveis entre *empa-empv* foram verificadas para determinar a variável dependente *PESEmp*.

Nesta tese, o modelo teórico já foi definido e a explicação das relações entre variáveis ocorre na análise qualitativa proporcionada pelos dados obtidos junto às entrevistas. Por isso, a regressão *stepwise* tem o objetivo de apenas complementar e fornecer indícios para uma interpretação mais completa dos dados obtidos tanto nos questionários quanto nas entrevistas.

Para facilitar a observação e análise dos dados quantitativos, o conjunto em comum de dados levantados referentes às relações de cada grupo de atores com os demais foi dividido em categorias que permitem sua melhor visualização. Assim, conforme observado no Quadro 8, foram utilizadas as categorias: (a) necessidade de parcerias com grupos; (b) necessidade de dar suporte a outros grupos; (c) satisfação com o apoio recebido de outros grupos; (d) coerência nas demandas e expectativas vindas de outros grupos; e (e) participação em ações que promovem conhecimento.

Quadro 8 - Categorias de variáveis em comum para os grupos

	Governo	Universidade	Empresas
Necessidade de parcerias com grupos	govd, gove, govf	univc, univd, unive	empc, empd, empe
Necessidade de dar suporte a outros grupos	govj, govk, govl	univj, univk, univl	empj, empk, empl
Satisfação com o apoio recebido de outros grupos	govn, govop, govpr	univn, univo, univp	empn, empp, empr
Coerência nas demandas e expectativas vindas de outros grupos	govs, govt, govu	univs, univt, univu	emps, empt, empu
Participação em ações que promovem conhecimento	govg, govh, govi	univg, univi	empg, emph, empi

Fonte: Elaboração do autor.

A seguir será descrito o processo metodológico utilizado para a análise dos dados qualitativos levantados por meio das entrevistas.

3.5.2 Análise dos dados qualitativos

O quarto objetivo específico corresponde à explicação das maneiras pelas quais os atores locais buscam reduzir ou eliminar a dissonância cognitiva. O principal método utilizado para o tratamento deste objetivo será a análise de discurso.

Para balizar o método de análise de discurso, do ponto de vista filosófico, é fundamental a utilização do referencial de Michel Foucault. O autor é um dos mais importantes e referenciados no desenvolvimento da análise de discurso tanto no campo dos trabalhos empíricos quanto teóricos (JORGENSEN e PHILLIPS, 2002).

Foucault (1979) define o discurso como uma série de afirmações pertencentes a uma mesma formação discursiva. Segundo o autor, ele é composto por uma quantidade limitada de afirmações; é um fragmento que possui significado e representa a verdade em uma época histórica particular. Para Foucault, os sujeitos são criados nos seus discursos; as individualidades se tornam um meio entre a cultura e a linguagem (JORGENSEN e PHILLIPS, 2002).

Assim, as narrativas que servem como fundamento para sociedades aparecem na forma de discurso. Foucault (1996) considera que existem textos primários que são permanentes e se referem à formação de fundamentações religiosas, jurídicas ou científicas; e existem textos secundários, representados por comentários culturais. Segundo o autor, apesar de permanentes, os discursos primários podem ser constantemente atualizados e revisitados por significados ocultos ou diferentes. Ao tratar dos textos secundários, o autor salienta que eles abrem a possibilidade de dizer algo que difere dos textos em si. Com isso, sugere que há

uma atribuição excessiva de originalidade e liberdade nos discursos cotidianos; isso porque a maioria deles é produto de repetição de outros discursos (HOOK, 2001).

Orlandi (2001) explica que a análise de discurso busca compreender a produção de sentidos por parte de um objeto simbólico (texto ou discurso) e de como os sujeitos atribuem significância para ele, bem como compreender como os sujeitos enxergam tal objeto dadas as circunstâncias em que estão inseridos. A autora destaca os objetivos da análise de discurso, quais sejam: (1) buscar compreender a produção de sentido realizada pelos objetos simbólicos; (2) analisar os gestos de interpretação, palavras-chave, e pistas presentes nos discursos dos sujeitos; (3) não se prender apenas à esfera interpretativa; (4) considerar que limites e mecanismos de interpretação são parte dos processos de significação; (5) não procurar por um sentido único através de uma forma invariável de interpretação; e (6) utilizar um referencial teórico que possibilite a interpretação dos objetos simbólicos.

Essa visão decorre da visão de Foucault a respeito do acesso aos sujeitos que produzem o discurso. Hook (2001) aponta que Foucault estabelece que o conjunto de gestos, comportamentos, circunstâncias e sinais que acompanham os sujeitos deve ser considerado na análise do discurso. A atenção para esses elementos direciona a análise para as estruturas institucionais e extensões comportamentais do discurso que é verbalizado.

Além disso, Hook (2001) salienta a referência de Foucault às “sociedades de discurso”, que servem para preservar os discursos produzidos. Elas são marcadas por esquemas de exclusividade cuja característica marcante é a recorrência a jargões de ambientes sociais aos quais os sujeitos pertencem. Com isso, são criadas redes ligadas institucionalmente que operam suas próprias leis de aceitação e exclusão em termos de “o que” pode ser dito e “como”.

Nesse sentido, o discurso para Foucault representa aspectos da realidade. Ele estabelece os enunciados possíveis dentro de áreas específicas. O discurso organiza e estrutura a maneira de se falar sobre tais áreas (CHEEK, 2004). Em decorrência do exposto, Cheek (2004) explica que o discurso pode permitir ou restringir a produção de conhecimento no momento em que aceita determinadas maneiras de se pensar e representar a realidade enquanto rejeita outras. Sob a mesma perspectiva, determina quem pode produzir discurso, quem não pode, e quem tem autoridade ou não.

Pelas razões expostas, a análise de discurso, segundo Hook (2001), não pode apenas buscar a plenitude de significado. As incoerências, desencontros de significado, faltas de significado, coisas que não podem ser ditas dentro de certas áreas discursivas são elementos de grande importância para a realização da análise do discurso.

Assim, as entrevistas fornecerão material qualitativo para que seja realizada uma análise das falas dos atores. A média geral de importância de um item será comparada com as práticas reais dos atores. No caso de dissonância, estarão contidas na história contada no momento da entrevista as formas com que aquele ator reduziu a dissonância. O cruzamento de respostas pode indicar contradições que revelam a forma de redução de dissonância. Por exemplo, um empresário pode atribuir baixa importância para pesquisa e desenvolvimento, considerar importante a participação em palestras e eventos de aprendizado, mas participa de poucas ou nenhuma, pois acredita que são irrelevantes ou mal organizados; esse pode ser um caso de exposição seletiva à informação para justificar seu baixo investimento em pesquisa.

Assim, uma análise detalhada dos discursos dos entrevistados será realizada para identificar dissonâncias e sistematizá-las para evidenciar o cenário cognitivo da região em relação a uma economia voltada para o conhecimento.

As falas dos atores entrevistados serão analisadas de acordo sob dois aspectos: as subcategorias de dissonância cognitiva apresentadas (segundo o referencial de Festinger); e o viés cognitivo utilizado para justificar suas escolhas e amenizar possíveis dissonâncias (segundo o referencial de Kahneman). Para fins de simplificação, o Quadro 9 apresenta as quatro subcategorias selecionadas para a análise:

Quadro 9 - Subcategorias de dissonância cognitiva segundo Festinger

Subcategoria de dissonância	Descrição
Livre escolha	Indução de preferências pelas escolhas realizadas; Ressaltar aspectos positivos da alternativa escolhida; Ressaltar aspectos negativos da alternativa rejeitada; Alternativa escolhida tende a representar “um bem maior”, e a rejeitada “um mal maior”.
Desconfirmação de crença	Uma expectativa sobre eventos futuros é invalidada pela realidade; crenças desmentidas.
Justificação do esforço	Atribuição de um valor elevado a um resultado no qual se colocou esforço; tal valor tende a ser cognitivamente superior ao valor objetivo de tal resultado.
Conformidade induzida	Não há justificativa pessoal suficiente para adotar determinadas atitudes; há adequação das escolhas para atender uma conformidade induzida em função de recompensas ou punições.

Fonte: Elaborado pelo autor.

Os vieses cognitivos selecionados para a análise das falas dos atores correspondem àqueles estudados, principalmente, por Kahneman no decorrer de seus trabalhos. O conjunto de vieses considerados e suas respectivas descrições são resumidos pelo Quadro 10:

Quadro 10 - Vieses cognitivos propostos por Kahneman para a redução da dissonância

Viés cognitivo	Descrição
Representatividade	Substituição de atributos de cognições; avaliação equivocada da probabilidade de “A pertencer a B” ou de “A se originar de B” ou de que “A irá originar B”; atribuições equivocadas de causas e consequências.
Disponibilidade	Avalia a frequência, probabilidade ou relevância de um evento (ou cognição), pela facilidade com que suas instâncias ou ocorrências vêm à mente; criação de exemplos e cenários apenas com base no que é resgatado imediatamente pela memória.
Ajuste e Ancoragem	A ancoragem estabelece um valor inicial, que servirá como balizador para ajustes das respostas; pode ser influenciado pela ocorrência de outros vieses cognitivos.
Enquadramento (<i>Framing</i>)	A atratividade relativa de uma decisão pode ser alterada de acordo com a forma de apresentação das alternativas;
<i>Status Quo</i> e Aversão à Perda	Demonstrar preferência pela alternativa que mantém o estado de coisas atual; desejo de manter situações cotidianas mesmo que elas não ofereçam satisfação;
Excesso de confiança	Superestimação das reais habilidades, desempenho, nível de controle ou chance de sucesso; acredita ser melhor do que a média dos demais indivíduos ou grupos; exagero do indivíduo na consideração de que suas crenças mais corretas do que as demais.

Fonte: Elaborado pelo autor.

As falas dos atores locais nas entrevistas foram analisadas conforme as subcategorias de dissonância e vieses cognitivos que apareceram em seus discursos. Para garantir o anonimato dos respondentes, os entrevistados do grupo “Governo” foram denominados GOV1, GOV2, GOV3, GOV4 e GOV5; os do grupo “Universidade” tiveram a denominação

UNIV1, UNIV2, UNIV3, UNIV4 e UNIV5; e os do grupo “Empresas” referidos como EMP1, EMP2, EMP3, EMP4 e EMP5.

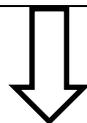
A análise das falas dos entrevistados segue o método hermenêutico. Rennie (2012) explica que os procedimentos, apesar de não serem estritamente definidos, seguem os seguintes passos: (a) os participantes respondem determinada questão cujo resultado é a transcrição de uma descrição; (b) o pesquisador lê a descrição toda para ter uma compreensão geral; (c) o pesquisador repete a leitura, extraindo trechos que correspondam à experiência na qual tem interesse (unidades de significado); (d) as unidades de significado são reescritas em suas essências; (e) o pesquisador reescreve as unidades de significado atribuindo a eles os conceitos genéricos que está investigando; (f) para cada participante, as unidades de significado reformuladas são transformadas em uma descrição da estrutura da experiência do participante; (g) com essa estrutura, o pesquisador pode fornecer evidência empírica do fenômeno com variações imaginativas; (h) com descrições fornecidas por várias pessoas, as estruturas individuais são sintetizadas em um estrutura geral; por fim (i) ao desenvolver a estrutura geral, ela é verificada repetidamente em função do texto e refinada.

Tendo isso em vista, no primeiro momento foram realizadas análises individuais das falas referentes a cada um dos três grupos. Essas análises foram comparadas com os resultados quantitativos da pesquisa. No segundo momento, as análises individuais foram comparadas entre si para que fosse estabelecido um mapeamento cognitivo das formas com que cada grupo considera sua relação com os demais de acordo com os termos propostos nesta tese.

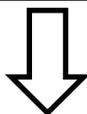
Tal sistematização da ocorrência de dissonância cognitiva nos atores da região pode servir como base para a criação de medidas que funcionem, sobretudo, na esfera relacional. Com isso, é possível sugerir práticas que possam reduzir a dissonância cognitiva de tal forma que possibilitem aos atores a criação de práticas de inovação institucional que sejam benéficas para o desenvolvimento regional. A promoção de integração e diálogo entre os atores precisam acontecer de maneira que suas cognições sejam ajustadas para que seja possível uma economia que se desenvolva pelo conhecimento. Isso ocorre por meio do aprendizado coletivo, difusão de conhecimento, cooperação local, entre outros elementos relacionais.

Para uma melhor compreensão, a metodologia pode ser resumida de acordo com a estrutura a seguir:

OBJETIVO GERAL
Analisar a influência e os impactos da dissonância cognitiva nas relações entre os atores locais dos grupos Governo, Universidade e Empresa na Região Oeste do Estado do Paraná tendo em vista a economia do conhecimento.



OBJETO DE PESQUISA	
Delimitação do espaço	Delimitação dos atores
Seis municípios da Região Oeste do Paraná: Cascavel Toledo Foz do Iguaçu Marechal Cândido Rondon Palotina Medianeira	Três grupos de atores locais: Governo Universidade Empresas



Objetivo específico	Procedimento
Caracterizar a Região Oeste do Estado do Paraná e os municípios selecionados para a pesquisa de acordo com as abordagens relacionais da economia do conhecimento.	Levantar: Valor Adicionado Bruto; Quantidade de estabelecimentos por atividade; Quantidade de empregos por atividade; Despesas municipais por função; IDH; Total de universidades públicas; Quantidade de matrículas e de concluintes no ensino superior público; Associações formadas pelos grupos; Conselhos municipais;
Pesquisar as crenças dos atores locais que representam governo, universidade e empresas em relação aos elementos que constituem a economia do conhecimento com vistas à ocorrência de dissonâncias cognitivas entre crenças.	Aplicação de questionários (via e-mail) junto a: - Empresas e indústrias; - Vereadores dos municípios - Reitores, pró-reitores, e diretores de centro das universidades Federais e Estaduais presentes nos municípios; Análise de média, correlações e regressão <i>stepwise</i> ;
Estudar as atitudes de cada grupo de atores locais em relação aos aspectos relacionais abordados pela economia do conhecimento em termos de vieses cognitivos e subcategorias de dissonância.	Entrevistas semiestruturadas, presenciais. Análise hermenêutica de discurso de acordo com as subcategorias de dissonância cognitiva e vieses cognitivos;
Explicar a redução ou eliminação da dissonância cognitiva e a utilização de heurísticas e vieses de maneira integrada por parte dos atores locais quando consideram as relações entre os diferentes grupos.	Comparação sistemática dos dados quantitativos e qualitativos de acordo com as subcategorias de dissonância cognitiva e vieses cognitivos;

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 CARACTERIZAÇÃO DA REGIÃO

Para os fins de caracterização dos municípios da pesquisa, a seguir, será apresentado um breve histórico da Mesorregião Oeste do Paraná. Em seguida, serão apresentados dados condizentes com as áreas de abrangência da economia do conhecimento em função dos grupos de atores locais definidos como objeto de pesquisa. Para tanto, são analisados dados econômicos referentes ao Valor Adicionado Bruto dos seis municípios pesquisados em comparação com a região; Quantidade de estabelecimentos por atividade; Quantidade de empregos por atividade; Despesas municipais por função; IDH; Total de universidades públicas; e Quantidade de matrículas e de concluintes no ensino superior público. Ao final, são apontadas, as associações, conselhos e programas nos quais participam diversos atores de um mesmo grupo, ou de grupos distintos.

A mesorregião é composta por 50 municípios (até a data do presente trabalho, 2018) e teve sua formação a partir de 1940 como resultado de um fluxo migratório notadamente de famílias do Rio Grande do Sul e Santa Catarina. Os municípios alcançaram certa estabilidade, tendo seus espaços vazios preenchidos pela agricultura. A partir da década de 1970 o Oeste paranaense passou por uma reorganização de sua base produtiva, ocasionado pela modernização da produção agropecuária, grandes obras de infraestrutura (hidroelétricas, estradas pavimentadas) e o esgotamento da fronteira agrícola. Essas mudanças propiciaram uso intensivo das novas áreas e a reestruturação das tradicionais. O resultado foi um forte êxodo rural para os grandes centros urbanos (PIFFER, 1999; STAMM, 2005).

A partir de 1980, iniciou-se uma forte expansão da rede urbana regional no Oeste paranaense. Essa rede urbana passou a funcionar estritamente vinculada ao dinamismo da atividade rural e por ela impulsionada (MOURA & MAGALHÃES, 1996). O contingente populacional da região Oeste paranaense evoluiu no período de 1970 a 2000, correspondendo a um aumento de 51,18%. A população urbana apresentou uma evolução de 520,92% no mesmo período. De maneira contrária, a população rural reduziu-se em -65,31% no mesmo período (RIPPEL, 2005).

Conforme delimitado, são seis municípios considerados para a pesquisa: Foz do Iguaçu, Cascavel, Toledo, Marechal Cândido Rondon, Palotina e Medianeira. O Quadro 11 apresenta os dados referentes ao Valor Adicionado Bruto a preços básicos dos seis municípios

e da região Oeste do estado para o ano de 2014. Os dados consideram o valor total, da administração pública, do setor agropecuário, setor de indústria e de serviços. Além disso, o quadro mostra, na última coluna, a participação percentual dos seis municípios na composição do total da região.

Quadro 11 - Valor Adicionado Bruto a Preços Básicos dos municípios da pesquisa no ano de 2014

	Foz do Iguaçu	Cascavel	Toledo	M. C. Rondon	Palotina	Medianeira	Oeste Paranaense	% Part. Munic.
TOTAL	8.194.825	8.108.663	4.076.075	1.623.922	1.443.608	1.319.499	37.459.418	66,12
ADM PUB.	1.011.056	1.054.086	494.374	183.417	112.611	157.065	4.769.138	63,17
AGRO	52.992	509.522	435.428	217.105	217.270	102.452	5.317.169	28,86
IND	3.984.866	1.520.197	1.171.682	376.279	308.730	337.826	10.051.858	76,60
SERV	3.145.911	5.024.859	1.974.591	847.121	804.997	722.155	17.321.246	72,28

Fonte: IBGE, 2017.

É possível notar que tanto nos seis municípios quanto na região, os setores de indústria e serviços são responsáveis pela maior parte do valor adicionado bruto total. Nos principais municípios (Foz do Iguaçu, Cascavel e Toledo), a participação da administração pública é maior do que a da agricultura, ao contrário dos demais municípios e da própria região.

Ao observar a participação dos seis municípios na composição do valor da região Oeste, observa-se que eles são responsáveis por 66,12% do valor adicionado bruto da região. Tal nível de participação também é observado no setor público dos municípios. Os setores de indústria e serviços são ainda mais representativos, correspondendo, respectivamente, a 76,60% e 72,28% do valor de toda a região. No entanto, nota-se que o setor agropecuário tem maior composição de valor nos municípios periféricos, uma vez que os pesquisados correspondem a apenas 28,86% do valor produzido na região. Isso indica uma concentração de atividades industriais e de serviços nos municípios pesquisados ao passo que atividades agropecuárias são mais espalhadas nos municípios em seu entorno.

É necessário que esses dados sejam complementados pelo contexto do emprego nos municípios, tanto em termos de quantidade estabelecimentos quando número de empregos em cada município da pesquisa. Dessa forma, no Quadro 12 é possível observar os dados referentes à quantidade de estabelecimentos, separada por atividade no ano de 2015 nos seis municípios e na região Oeste do estado. Novamente, a última coluna se refere à participação percentual dos seis municípios em relação à região.

Quadro 12 - Quantidade de Estabelecimentos por Atividade nos municípios da pesquisa no ano de 2015

	Cascavel	Foz do Iguaçu	Toledo	M. C. Rondon	Medianeira	Palotina	Oeste PR	% Part. Munic.
Administradoras de Imóveis, Valores Mobiliários, Serviços Técnicos Profissionais, Auxiliar de Atividade Econômica	1.294	804	419	142	140	78	3.378	85,17
Administração Pública Direta e Indireta	8	8	4	4	3	2	126	23,02
Agropecuária - Agricultura, Silvicultura, Criação de Animais, Extração Vegetal e Pesca	577	97	377	174	98	209	4.070	37,64
Atividade não Especificada ou Classificada	-	-	-	-	-	-	-	
Comércio	4.204	3.094	1.649	825	646	426	15.711	69,02
Comércio Atacadista	628	274	175	82	50	46	1.670	75,15
Comércio Varejista	3.576	2.820	1.474	743	596	380	14.041	68,29
Construção Civil	906	454	493	143	191	122	3.140	73,54
Ensino	154	134	59	25	24	23	561	74,69
Extração de Minerais	3	6	4	6	-	2	41	51,22
Indústria	1.203	391	623	264	195	153	4.399	64,31
Indústria Mecânica	109	10	89	33	16	30	394	72,84
Indústria Metalúrgica	190	52	98	43	35	25	661	67,02
Indústria Química, de Produtos Farmacêuticos, Veterinários, de Perfumaria, Sabões, Velas e Matérias Plásticas	82	24	17	7	5	3	193	71,50
Indústria Têxtil, do Vestuário e Artefatos de Tecidos	135	45	87	25	17	19	633	51,82
Indústria da Borracha, do Fumo, de Couros, Peles e Produtos Similares e Indústria Diversa	83	23	14	6	10	4	186	75,27
Indústria da Madeira e do Mobiliário	157	48	57	36	47	13	615	58,21
Indústria de Calçados	3	1	9	2	-	1	26	61,54
Indústria de Produtos Alimentícios, de Bebida e Alcool Etílico	176	69	137	44	29	16	739	63,73
Indústria de Produtos Minerais não Metálicos	83	38	39	24	14	20	386	56,48
Indústria de Transformação	1.177	372	614	251	192	147	4.290	64,17
Indústria do Material Elétrico e de Comunicações	21	9	18	3	2	7	74	81,08
Indústria do Material de Transporte	47	6	14	10	6	5	116	75,86
Indústria do Papel, Papelão, Editorial e Gráfica	91	47	35	18	11	4	267	77,15
Instituições de Crédito, Seguros e de Capitalização	150	67	47	23	22	18	528	61,93
Serviços	3.780	2.963	1.554	613	593	390	13.228	74,79
Serviços Industriais de Utilidade Pública	23	13	5	7	3	4	68	80,88
Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários	525	312	264	78	83	58	1.656	79,71
Serviços de Alojamento, Alimentação, Reparo, Manutenção, Radiodifusão e Televisão	1.047	1.093	423	176	164	127	4.146	73,08
Transporte e Comunicações	602	545	338	165	157	84	2.833	66,75
Total	10.670	6.999	4.696	2.019	1.723	1.300	40.548	67,59

Fonte: RAIS, 2017.

Pelo quadro, observa-se que 67,59% dos estabelecimentos da região estão nos seis municípios. É importante destacar, no entanto, aqueles com pouca participação: os 23,02% de estabelecimentos de administração pública se justifica pela da quantidade de municípios da região, cada um contendo seus próprios estabelecimentos em tal atividade. Os estabelecimentos agropecuários nos seis municípios correspondem a 37,64% do total da região, corroborando os dados observados anteriormente que apontam para uma concentração da atividade agrícola nos municípios periféricos aos da pesquisa; assim, nesse setor, os municípios, no entorno, têm o maior valor adicionado e a maior quantidade de estabelecimentos.

Outro ponto observado é que atividades de extrativismo mineral, indústria madeireira e indústria têxtil não são concentradas nos municípios da pesquisa. Cumpre ressaltar que a região possui municípios especializados em tais atividades; como exemplo, o município de Terra Roxa é especializado em confecção de roupas para bebês, tendo seu próprio Arranjo Produtivo Local formalizado.

Em relação às demais atividades, é possível observar a concentração de estabelecimentos nos municípios da pesquisa, sobretudo nas atividades: Administradoras de imóveis, valores imobiliários, Serviços Técnicos profissionais, Auxiliar de atividade econômica (85,17%); indústria do material elétrico e de comunicações (81,08%); Serviços industriais e de utilidade pública (80,88%); e Serviços médicos, odontológicos e veterinários (79,71%).

Além da quantidade de estabelecimentos, é necessário analisar os empregos em cada categoria de atividades. Por isso, o Quadro 13 contém os dados correspondentes para os seis municípios e para a região Oeste no ano de 2015. A última coluna mostra a participação dos municípios da pesquisa em relação à região.

Quadro 13 - Emprego por atividade nos municípios da pesquisa no ano de 2015

	Cascavel	Foz do Iguaçu	Toledo	Medianeira	M. C. Rondon	Palotina	Oeste PR	% Part. Munic.
Administradoras de Imóveis, Valores Mobiliários, Serviços Técnicos Profissionais, Auxiliar de Atividade Econômica	11.526	4.696	2.234	1.018	749	264	23.017	89,01
Administração Pública Direta e Indireta	5.097	5.167	1.448	548	757	213	14.510	91,18
Agropecuária - Agricultura, Silvicultura, Criação de Animais, Extração Vegetal e Pesca	8.387	5.675	3.417	1.282	1.330	931	39.756	52,88
Atividade não Especificada ou Classificada	3.205	214	1.282	519	466	860	13.459	48,64
Comércio	28.504	16.589	9.152	3.665	4.591	3.157	86.262	76,11
Comércio Atacadista	7.146	1.949	1.316	872	991	1.128	17.293	77,50
Comércio Varejista	21.358	14.640	7.836	2.793	3.600	2.029	68.969	75,77
Construção Civil	6.449	2.910	2.140	599	460	242	15.679	81,64
Ensino	5.097	5.167	1.448	548	757	213	14.510	91,18
Extração de Minerais	107	30	54	-	22	66	567	49,21
Indústria	19.215	4.056	17.165	6.640	4.946	4.694	85.598	66,26
Indústria Mecânica	1.472	98	818	145	124	209	4.087	70,12
Indústria Metalúrgica	1.282	319	584	352	257	76	3.679	78,01
Indústria Química, de Produtos Farmacêuticos, Veterinários, de Perfumaria, Sabões, Velas e Matérias Plásticas	2.095	193	3.803	63	95	18	6.684	93,76
Indústria Têxtil, do Vestuário e Artefatos de Tecidos	960	250	1.285	98	296	93	7.211	41,35
Indústria da Borracha, do Fumo, de Couros, Peles e Produtos Similares e Indústria Diversa	522	90	348	50	25	19	1.544	68,26
Indústria da Madeira e do Mobiliário	939	258	304	539	94	39	4.558	47,67
Indústria de Calçados	9	3	312	-	55	1	472	80,51
Indústria de Produtos Alimentícios, de Bebida e Alcool Etílico	7.909	561	8.900	4.774	3.368	3.886	46.504	63,22
Indústria de Produtos Minerais não Metálicos	741	315	314	382	171	122	3.363	60,81
Indústria de Transformação	18.642	2.353	17.047	6.605	4.734	4.571	82.488	65,41
Indústria do Material Elétrico e de Comunicações	97	46	136	47	78	59	574	80,66
Indústria do Material de Transporte	1.740	23	71	99	48	16	2.125	93,98
Indústria do Papel, Papelão, Editorial e Gráfica	876	197	172	56	123	33	1.687	86,37
Instituições de Crédito, Seguros e de Capitalização	1.864	750	719	310	258	262	5.563	74,83
Serviços	45.137	36.931	15.882	7.807	5.105	3.195	147.965	77,08
Serviços Industriais de Utilidade Pública	466	1.673	64	35	190	57	2.543	97,72
Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários	4.887	2.826	1.478	473	435	123	11.298	90,48
Serviços de Alojamento, Alimentação, Reparo, Manutenção, Radiodifusão e Televisão	6.595	12.469	4.416	3.446	863	624	33.781	84,11
Transporte e Comunicações	6.781	5.348	2.170	730	713	778	20.040	82,44
Total	102.510	60.700	45.621	19.230	15.568	12.148	348.963	73,30

Fonte: RAIS, 2017.

De acordo com os dados, 73,30% dos empregos da região estão concentrados nos seis municípios. Em contraponto à quantidade de estabelecimentos na atividade de administração pública (23,02%), os municípios da pesquisa retêm 91,18% dos empregos dessa atividade. Da mesma forma, esses municípios têm 52,88% dos empregos no setor agropecuário da região. De maneira complementar à quantidade de estabelecimentos, as atividades que não são concentradas nos seis municípios seguem o mesmo padrão em relação à quantidade de empregos. Os dados deixam clara a concentração dos empregos no setor industrial e, principalmente, de comércio e serviços nos municípios selecionados para a pesquisa.

Considerando o contexto econômico da região, Piffer, *et al* (2007) evidenciam que até o ano 2000, o setor da agricultura e agropecuária apresentavam localização forte na região,

indicando uma grande afinidade da região para este setor de atividade. Outra característica apontada pelos autores é que há uma polarização de setores dinâmicos na região. As atividades de indústria e serviços se concentram em poucos municípios, com maior tendência de concentração em Cascavel, devido à sua localização estratégica no entroncamento das principais rodovias federais da região. De maneira geral, os autores concluem que os municípios da região Oeste do Paraná são dependentes do setor agrícola. Isso porque na maioria dos municípios, ele é o único setor representativo da economia municipal.

Em complemento, o trabalho de Eberhardt, *et al* (2014), explica que as agroindústrias são essenciais para as economias locais na região, pois geram emprego e criam encadeamentos produtivos pela demanda de insumos e matéria prima e pelo fornecimento de produtos para o comércio local. O fato de que diversos municípios têm a agricultura como a principal atividade indica uma descentralização produtiva nos polos representados por Cascavel, Toledo e Foz do Iguaçu. A relevância do setor agrícola favoreceu a criação de cooperativas agroindustriais na região. Ainda segundo os autores, o setor agrícola faz com que a região seja definida nos termos da teoria da base de exportação de Douglass North¹³.

Segundo o estudo dos autores, o multiplicador de emprego de Cascavel é o maior da região. O município conta com uma economia industrializada e é considerado como um polo regional de serviços de ensino e serviços médico-hospitalares. A segunda maior média levantada pelos autores é a do município de Marechal Cândido Rondon, com destaque para as atividades de construção civil, e produção de alimentos e bebidas a partir da década de 2000. Foz do Iguaçu apresenta representatividade no setor de comércio varejista e serviços industriais e de utilidade pública (devido ao caráter turístico do município). Além desses setores destacados na região, pode-se somar o município de Toledo, com a presença de uma indústria farmacêutica estabelecida.

Ainda, os autores apontam a importância das rodovias estaduais e federais presentes na região por permitirem o espriamento das atividades nos municípios situados no seu entorno e possibilitarem vantagens em relação a custos de transação e no fluxo de bens, serviços e pessoas.

Tendo em vista a necessidade de observar a atuação dos três grupos de atores regionais (Empresas, Governo e Universidades), é importante observar as áreas de alocação de despesas municipais. O Quadro 14 apresenta as despesas dos municípios da pesquisa e da região Oeste do Estado no ano de 2015. As funções mostradas foram selecionadas de acordo com sua

¹³ Ver: Location Theory and Regional Economic Growth. Journal of Political Economy, vol. 63, 243, 1955.

relevância para os fins da pesquisa; além das despesas com os setores de agricultura, indústria e comércio e serviços, são apresentadas despesas em áreas fundamentais para a melhoria das relações institucionais e para o desenvolvimento de uma economia voltada para o conhecimento. A última linha do quadro apresenta o percentual que as despesas com tais funções representam nas despesas totais dos municípios selecionados.

Quadro 14 - Despesas Municipais por Função nos municípios da pesquisa no ano de 2015

	Foz do Iguaçu	Cascavel	Toledo	M. C. Rondon	Medianeira	Palotina	Oeste Paranaense
Agricultura	90.350,20	9.173.109,07	764.314,89	4.751.518,93	1.581.921,63	3.036.479,30	81.097.864,32
Indústria	-	-	960.004,20	2.091.225,51	-	55.405,91	10.974.948,76
Comércio e Serviços	504.495,83	1.250.179,89	-	2.605.192,06	643.985,21	1.547.297,53	20.789.345,11
Educação	157.666.297,59	165.249.536,12	71.606.690,27	30.050.533,17	28.957.102,64	20.639.842,69	839.138.617,73
Cultura	6.013.837,71	5.653.394,60	2.253.326,55	4.070.054,38	848.134,06	1.138.059,02	36.219.418,22
Tecnologia	-	1.902.903,38	-	-	77.686,57	-	1.980.589,95
Desporto e Lazer	9.419.696,38	16.957.046,08	7.677.915,08	924.239,30	2.030.132,20	1.530.814,61	63.735.304,32
Total Geral	665.425.921,51	658.166.789,37	343.340.402,77	137.575.128,80	112.849.449,55	99.560.279,71	3.471.138.635,94
% de despesas com áreas relevantes para a pesquisa	26,10	30,42	24,25	32,34	30,25	28,07	30,36

Fonte: IpardeS, 2018.

Dentre os três setores da economia dos municípios, observa-se que a maior parte das despesas municipais se destina à agricultura. Tal fato não ocorre apenas no caso de Foz do Iguaçu, uma vez que o perfil do município é diferente dos demais, sendo voltado aos serviços e turismo.

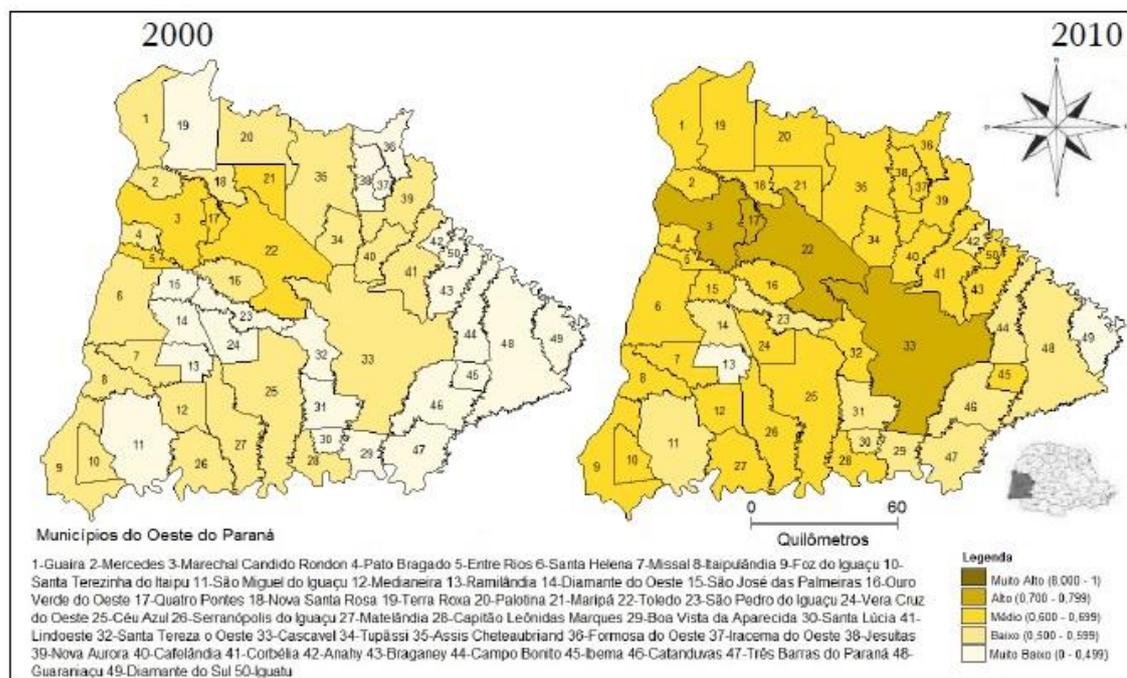
Considerando o conjunto de despesas municipais selecionadas, a educação é a área para a qual mais recursos são destinados. Em média, ela é seguida pela área de esporte e lazer. As menores despesas são observadas nas áreas de cultura e tecnologia, sendo que em 4 dos 6 municípios sequer há registro de despesas na última. Cumpre salientar que tanto na região quanto nos municípios, a soma de tal conjunto de despesas se mantém na média de 30% dos gastos totais no período.

Pela observação dos dados até então apresentados, nota-se que há uma diversificação limitada de atividades e que poucas dessas atividades são intensivas em tecnologia e conhecimento. Um reflexo disso pode ser observado no estudo de Ferrera de Lima, Hersen e Klein (2016), que analisam a região observando o Índice de Desenvolvimento Humano da região. Os autores trabalham com os dados de IDH municipal, IDH municipal de Longevidade, IDH municipal de Renda, e IDH municipal de Educação nos municípios da região Oeste do Paraná.

Nos resultados, os autores demonstram que no ano de 2000, a mesorregião possuía 17 municípios com IDH baixo e muito baixo. Porém, no ano de 2010, esse contexto muda e todos os municípios da região passam a ter IDH médio ou alto, o que evidencia uma melhora em termos gerais. Em termos específicos, o IDH de Longevidade também apresentou melhora de acordo com o estudo, sendo que todos os municípios apresentam este índice nas categorias de alto e muito alto. Também houve melhora no IDH da Renda. De acordo com esse índice, todos os municípios estão na classificação de médio ou alto, o que indica uma redução das disparidades de renda na região ao longo do tempo.

No entanto, o IDH de Educação chama atenção pelo resultado apresentado pelos autores. Segundo os dados apresentados, este índice é o que está no nível mais baixo na região em comparação aos outros índices estudados. A educação na região ainda apresenta níveis baixos e muito baixos em alguns municípios, conforme apresentado pelos autores na Figura 8:

Figura 8 - IDH municipal de Educação nos municípios da região Oeste do Paraná (2000-2010)



Fonte: Ferrera de Lima, Hersen e Klein, 2016.

Os autores explicam o alto índice para os municípios de Toledo, Cascavel e Marechal Candido Rondon, pelo fato deles contarem com universidades públicas e faculdades particulares.

Nesse sentido, é importante ressaltar que a escolaridade afeta a capacidade produtiva dos trabalhadores em uma região seja por aumento da eficiência destes em determinadas tarefas ou, principalmente, por desenvolver habilidades que possibilitam aos trabalhadores executar outras tarefas, mais valorizadas no mercado (FERNANDES, 2002).

Assim, contemplando o cenário regional em relação ao grupo Universidade, é necessário analisar os dados pertinentes à sua presença na região, sobretudo nos municípios analisados. Para tal, o Quadro 15, a seguir, apresenta o total de universidades públicas nos municípios pesquisados, a quantidade de matrículas nas redes estadual e federal, bem como a quantidade de concluintes em ambas. Os dados apresentados correspondem ao ano de 2015. A última coluna do quadro apresenta o percentual de participação dos municípios selecionados em relação ao total da região Oeste do Paraná.

Quadro 15 - Instituições de ensino, matrículas e concluintes nas universidades públicas nos municípios da pesquisa no ano de 2015

	Cascavel	Foz do Iguaçu	Toledo	Medianeira	M. C. Rondon	Palotina	Oeste PR	% Part. Munic.
Instituições de Educação Superior - Total	10	12	2	1	2	1	32	87,50
Matrículas na Educação Superior Presencial - Rede Estadual	2.857	1.759	1.119	-	1.381	-	7.116	100,00
Matrículas na Educação Superior Presencial - Rede Federal	-	2.344	1.157	1.964	-	1.478	7.130	97,38
Matrículas na Educação Superior Presencial - Total	20.848	14.225	6.869	2.985	2.258	1.868	51.722	94,84
Concluintes na Educação Superior Presencial - Rede Estadual	446	242	145	-	216	-	1.049	100,00
Concluintes na Educação Superior Presencial - Rede Federal	-	123	59	141	-	157	480	100,00
Concluintes na Educação Superior Presencial - Total	3.885	1.667	939	312	426	283	7.998	93,92

Fonte: IparDES, 2017.

A maior parte das instituições de ensino superior da região Oeste está localizada nos municípios selecionados. É importante salientar que para esta pesquisa são consideradas apenas as instituições caracterizadas como “universidade”; por isso, municípios com ensino superior público fora dessa denominação não serão considerados na pesquisa.

Os dados mostram que a educação superior pública (Estadual e Federal) da região Oeste se concentra nos seis municípios do estudo, tanto em termos de matrículas quanto de concluintes. Isso torna explícita a relevância das instituições públicas de ensino superior na região toda. Ainda, vale observar a grande diferença existente entre a quantidade de matrículas e a quantidade de concluintes na educação superior pública. Nesse aspecto, a média da região é de 16 concluintes para cada 100 matriculados.

Para uma apreciação mais adequada das universidades públicas nos seis municípios, é importante observar as áreas e cursos oferecidos em cada uma delas. Os Quadros, a seguir,

mostram a listagem de cursos de graduação e pós-graduação em cada um dos municípios em suas respectivas universidades públicas.

Quadro 16 - Cursos oferecidos pelas universidades públicas no município de Cascavel

CASCADEL	
Universidade Estadual do Oeste do Paraná - UNIOESTE	
Graduação	Pós-Graduação
Administração	Mestrado em Administração (Modalidade Profissional)
Ciência da Computação	Mestrado em Biociências e Saúde
Ciências Biológicas	Mestrado em Ciências Farmacêuticas
Ciências Biológicas	Mestrado em Conservação e Manejo de Recursos Naturais
Ciências Contábeis	Mestrado em Contabilidade
Ciências Econômicas	Mestrado em Educação
Enfermagem	Mestrado e Doutorado em Educação em Ciências e Educação Matemática
Engenharia Agrícola	Mestrado em Engenharia de Energia na Agricultura
Engenharia Civil	Mestrado e Doutorado em Engenharia Agrícola
Farmácia	Mestrado e Doutorado em Letras
Fisioterapia	Mestrado em Letras (Modalidade Profissional)
Letras	Mestrado em Matemática (Modalidade Profissional)
Letras	Mestrado em Odontologia
Letras	
Letras-Libras - Língua Brasileira de Sinais	
Letras-Libras - Língua Brasileira de Sinais - Tradução e Interpretação	
Matemática	
Medicina	
Odontologia	
Pedagogia	
Pedagogia	
Tecnologia em Gestão Pública	

Fonte: UNIOESTE, 2018.

Quadro 17 - Cursos oferecidos pelas universidades públicas no município de Toledo

TOLEDO	
Universidade Estadual do Oeste do Paraná - UNIOESTE	
Graduação	Pós-Graduação
Ciências Econômicas	Mestrado em Bioenergia
Ciências Sociais	Mestrado em Ciências Ambientais
Ciências Sociais	Mestrado em Ciências Sociais
Engenharia de Pesca	Mestrado e Doutorado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio
Engenharia Química	Mestrado em Economia
Filosofia	Mestrado e Doutorado em Engenharia Química
Filosofia	Mestrado e Doutorado em Filosofia
Química	Mestrado em Química
Química	Mestrado e Doutorado em Recursos Pesqueiros e Engenharia de Pesca
Secretariado Executivo	Mestrado em Serviço Social
Serviço Social	
Universidade Tecnológica Federal do Paraná - UTFPR	
Graduação	Pós-Graduação
Engenharia Eletrônica	Mestrado em Processos Químicos e Biotecnológicos
Engenharia Civil	Mestrado Profissional em Matemática (PROFMAT)
Engenharia de Computação	
Engenharia de Bioprocessos e Biotecnologia	
Licenciatura em Matemática	

Fonte: UNIOESTE, 2018; UTFPR, 2018.

Quadro 18 - Cursos oferecidos pelas universidades públicas no município de Foz do Iguaçu

FOZ DO IGUAÇU	
Universidade Estadual do Oeste do Paraná - UNIOESTE	
Graduação	Pós-Graduação
Administração	Mestrado em Engenharia Elétrica e Computação
Ciência da Computação	Mestrado em Ensino
Ciências Contábeis	Mestrado em Saúde Pública em Região de Fronteira
Direito	Mestrado e Doutorado em Sociedade, Cultura e Fronteiras
Enfermagem	Mestrado em Tecnologias, Gestão e Sustentabilidade
Engenharia Elétrica	
Engenharia Mecânica	
Hotelaria	
Letras	
Letras	
Matemática	
Pedagogia	
Turismo	
Universidade Federal da Integração Latino-Americana - UNILA	
Graduação	Pós-Graduação
Administração Pública e Políticas Públicas	Mestrado em Biociências
Antropologia – Diversidade Cultural Latino-Americana	Mestrado em Biodiversidade Neotropical
Arquitetura e Urbanismo	Mestrado em Física Aplicada
Biotecnologia	Mestrado em Integração Contemporânea da América Latina
Ciência Política e Sociologia – Sociedade, Estado e Política na América Latina	Mestrado em Literatura Comparada
Ciências Biológicas – Ecologia e Biodiversidade	Mestrado em Políticas Públicas e Desenvolvimento
Ciências da Natureza – Biologia, Física e Química	Mestrado Interdisciplinar em Estudos Latino-Americanos
Ciências Econômicas – Economia, Integração e Desenvolvimento	Mestrado em Engenharia Civil
Cinema e Audiovisual	
Desenvolvimento Rural e Segurança Alimentar	
Engenharia Civil de Infraestrutura	
Engenharia de Energia	
Engenharia de Materiais	
Engenharia Física	
Engenharia Química	
Filosofia – Licenciatura	
Geografia – Bacharelado	
Geografia – Licenciatura	
História – América Latina	
História – Licenciatura	
Letras – Artes e Mediação Cultural	
Letras – Espanhol e Português como Línguas Estrangeiras	
Matemática – Licenciatura	
Medicina	
Música	
Química – Licenciatura	
Relações Internacionais e Integração	
Saúde Coletiva	
Serviço Social	

Fonte: UNIOESTE, 2018; UNILA, 2018.

Quadro 19 - Cursos oferecidos pelas universidades públicas no município de Marechal Cândido Rondon

MARECHAL CÂNDIDO RONDON	
Universidade Estadual do Oeste do Paraná - UNIOESTE	
Graduação	Pós-Graduação
Administração	Mestrado e Doutorado em Agronomia
Agronomia	Mestrado e Doutorado em Desenvolvimento Rural Sustentável
Ciências Contábeis	Mestrado em Geografia
Direito	Mestrado e Doutorado em História
Educação Física	Mestrado e Doutorado em Zootecnia
Educação Física	
Geografia	
História	
História	
Letras	
Letras	
Letras	
Zootecnia	

Fonte: UNIOESTE, 2018.

Quadro 20 - Cursos oferecidos pelas universidades públicas no município de Medianeira

MEDIANEIRA	
Universidade Tecnológica Federal do Paraná - UTFPR	
Graduação	Pós-Graduação
Ciência da Computação	Mestrado em Tecnologia de Alimentos
Engenharia de Alimentos	Mestrado em Tecnologias Ambientais
Engenharia Ambiental	Mestrado em Tecnologias Comp. para o Agronegócio
Engenharia Elétrica	Mestrado Profissional em Física
Engenharia de Produção	Programa de Mestrado Profissional em Química em Rede Nacional
Licenciatura em Química	

Fonte: UTFPR, 2018.

Quadro 21 - Cursos oferecidos pelas universidades públicas no município de Palotina

PALOTINA	
Universidade Federal do Paraná - UFPR	
Graduação	Pós-Graduação
Agronomia	Aquicultura e Desenvolvimento sustentável
Ciências Biológicas	Bioenergia
Engenharia de Aquicultura	Bioquímica e Biologia Molecular
Engenharia de Bioprocessos e Biotecnologia	Programa de Pós-Graduação em Ciência Animal
Engenharia de Energias Renováveis	Residência em Medicina Veterinária
Licenciatura em Ciências Exatas	Tecnologia de Bioprodutos Agroindustriais
Licenciatura em Computação	
Medicina Veterinária	

Fonte: UFPR, 2018.

A quantidade e diversidade de cursos oferecidos tanto na graduação quanto pós-graduação é bastante destacada. Nota-se um espectro de atuação que compreende possibilidades nas áreas mais distintas de conhecimento. A existência de áreas de formação tão distintas demonstra uma horizontalização do ensino superior público na região; por outro lado, a existência de diversos programas que incluem ensino técnico, graduação, e pós-graduação nas categorias *latu sensu* e *strictu sensu* com Mestrados e Doutorados também mostra uma forte verticalização do ensino praticado nas universidades públicas da região.

Além das características particulares de cada grupo até então analisadas, ainda é importante para este trabalho voltar-se para as iniciativas institucionais que busquem a atuação conjunta e participativa nos diferentes grupos de atores locais. Para tanto, são apontadas, a seguir, as associações, conselhos e programas nos quais participam diversos atores de um mesmo grupo, ou mesmo de grupos distintos. Tal observação é de grande importância para que sejam verificados os principais canais de relações entre os grupos.

As associações comerciais são organismos comuns a todos os municípios pesquisados. De maneira geral, a missão declarada das associações comerciais é de integrar a classe empresarial dos municípios, desenvolver ações que promovam e representem os seus interesses. Tais atividades buscam o desenvolvimento econômico, tecnológico e social a partir da atuação conjunta do grupo. As diversas associações comerciais se comunicam e interagem entre si por meio da participação em uma instituição maior, a Coordenadoria das Associações Comerciais do Oeste do Paraná (CACIOPAR). Essa coordenadoria garante que os municípios sejam integrados à Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Paraná (FACIAP).

Além da comunicação regional com os demais municípios, cada associação comercial nos municípios da pesquisa proporciona a atuação de núcleos setoriais municipais. O objetivo da instituição de núcleos setoriais é fazer com que empresários que atuam em um mesmo segmento econômico se aproximem e se relacionem para que o setor seja fortalecido pela atuação conjunta. Também ocorre, em alguns municípios a organização de núcleos multissetoriais que buscam atender mais segmentos econômicos em determinadas áreas geográficas do município, por exemplo. O Quadro 22, a seguir, traz os núcleos setoriais presentes nas associações comerciais dos seis municípios da pesquisa.

Quadro 22 - Núcleos Setoriais nos Municípios Pesquisados

Núcleos Setoriais de Cascavel	Academias Consultores empresariais Corretores de seguros Eletricistas Moveleiros Encanadores Escolas de idiomas Farmácias Foto e vídeo Informática Materiais elétricos Pintores Profissionais de comunicação Decoração e arquitetura Transporte e logística Profissionais do gesso Atacadistas Imobiliárias Hotéis Gás Empretecos ACIC mulher Conselho jovem empreendedor Núcleo multissetorial Região Norte Núcleo multissetorial Rio do Salto Núcleo multissetorial Juvinópolis
Núcleos Setoriais de Toledo	Tecnologia da Informação Mecânicas Marcenarias e Estofarias Gastronomia Corretoras de Seguros Comunicação Visual Agropet Veterinárias Imobiliárias Transportadoras de Toledo Indústrias de Confecções Escolas de Idiomas Lojas de Materiais de Construção Núcleo Multissetorial dos Empreendedores Individuais Núcleo Multissetorial do Jardim Porto Alegre Núcleo Multissetorial da Grande Pioneiro Núcleo Multissetorial do Jardim Panorama

	Núcleo Multissetorial de Novo Sarandi Núcleo Multissetorial da Mulher Empresária
Núcleos Setoriais de Foz do Iguaçu	Comunicação Eletricistas Imobiliárias Indústrias de Confecções Livrarias e Sebos Metalúrgicas Tecnologia da Informação Jovem Empreendedor Mulher Empresária e Executiva
Núcleos Setoriais de Marechal Cândido Rondon	Gastronomia Artesanato Conselho jovem empreendedor Conselho da Mulher Empresária Imobiliárias Mecânicas e Auto Elétricas Moveleiro Profissionais da Contabilidade Núcleo de Informática Núcleo Multissetorial da Rua Santa Catarina
Núcleos Setoriais de Medianeira	Imobiliárias Vestuário Confeitarias
Núcleos Setoriais de Palotina	Comércio Imobiliárias Informática Medicina Mecânicas

Fonte: Dados das Associações Comerciais.

A organização por meio de núcleos setoriais facilita o relacionamento entre os diferentes atores dentro do meio empresarial. Isso caracteriza uma prática positiva de acordo com as tendências de desenvolvimento baseado nas relações de produção e transferência de conhecimento.

Da mesma forma que o meio empresarial, os municípios da região também contam com associações próprias. A principal delas é a Associação dos Municípios do Oeste do Paraná (AMOP), que busca dar suporte aos municípios associados, sobretudo às administrações públicas na forma do poder executivo. A associação conta com departamentos de Planejamento, Educação, Jurídico e Tributário que buscam dar subsídios, principalmente para as prefeituras de menor porte.

Complementarmente, a região conta com a Associação de Câmaras e Vereadores do Oeste do Paraná (ACAMOP), que congrega todas as câmaras municipais e vereadores da região. A Associação busca capacitar e aprimorar os trabalhos do poder legislativo dos municípios por meio de palestras, cursos, reuniões e eventos. Com isso, o grupo “Governo” é

atendido, principalmente pelas duas associações que buscam integrar a participação dos poderes executivo e legislativo, respectivamente.

Ainda como organização participativa, há instituições que buscam agregar atores pertencentes a diferentes grupos no intuito de estabelecer relações positivas para o desenvolvimento nos municípios. Destacam-se, nesse sentido, os conselhos municipais. Há diferentes conselhos nos seis municípios pesquisados. Eles buscam estabelecer estudos e diretrizes de atuação nas áreas para que foram constituídos, e contam com a participação de atores do meio empresarial, governamental e das universidades. O Quadro 23 apresenta os conselhos municipais dos municípios da pesquisa.

Quadro 23 - Conselhos municipais dos municípios da pesquisa

Cascavel	Conselho Municipal dos Direitos da Criança e Adolescente Conselho Municipal de Assistência Social Conselho Municipal dos Direitos dos Idosos Conselho Municipal dos Direitos das Mulheres Conselho Municipal de Desenvolvimento Rural Conselho Municipal de Políticas sobre Drogas de Cascavel Conselho Municipal de Turismo de Cascavel
Toledo	Conselho Municipal de Assistência Social Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente Conselho Municipal da Educação Conselho Municipal dos Direitos do Idoso Conselho do Meio Ambiente Conselho dos Direitos da Mulher Conselho de Saúde Conselho Municipal dos Direitos da Pessoa com Deficiência Conselho Municipal Sobre Drogas Conselho de Alimentação Escolar
Foz do Iguaçu	Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescentes Conselho Municipal da Saúde Conselho Municipal dos Direitos da Pessoa com Deficiência Conselho Municipal de Assistência Social Conselho Municipal do Meio Ambiente
Marechal Cândido Rondon	Conselho Municipal da Criança e do Adolescente Conselho Municipal de Saúde Conselho Municipal de Educação de Marechal Cândido Rondon
Medianeira	Conselho Municipal de Assistência Social Conselho Municipal da Criança e Adolescente Conselho Municipal dos Direitos do Idoso Conselho Municipal de Segurança alimentar e nutricional Conselho Municipal dos Direitos da Mulher
Palotina	Conselho Municipal de Saúde Conselho Municipal de Meio ambiente Conselho Municipal de Educação Conselho Municipal dos Direitos da Mulher

Fonte: Dados das prefeituras municipais.

A atuação dos conselhos municipais é uma importante ferramenta relacional por proporcionar o diálogo e troca de conhecimentos entre os diferentes grupos de atores locais nos municípios. A existência de tais instituições pode ser considerada benéfica para o desenvolvimento regional voltado para o conhecimento, principalmente pelo seu caráter relacional.

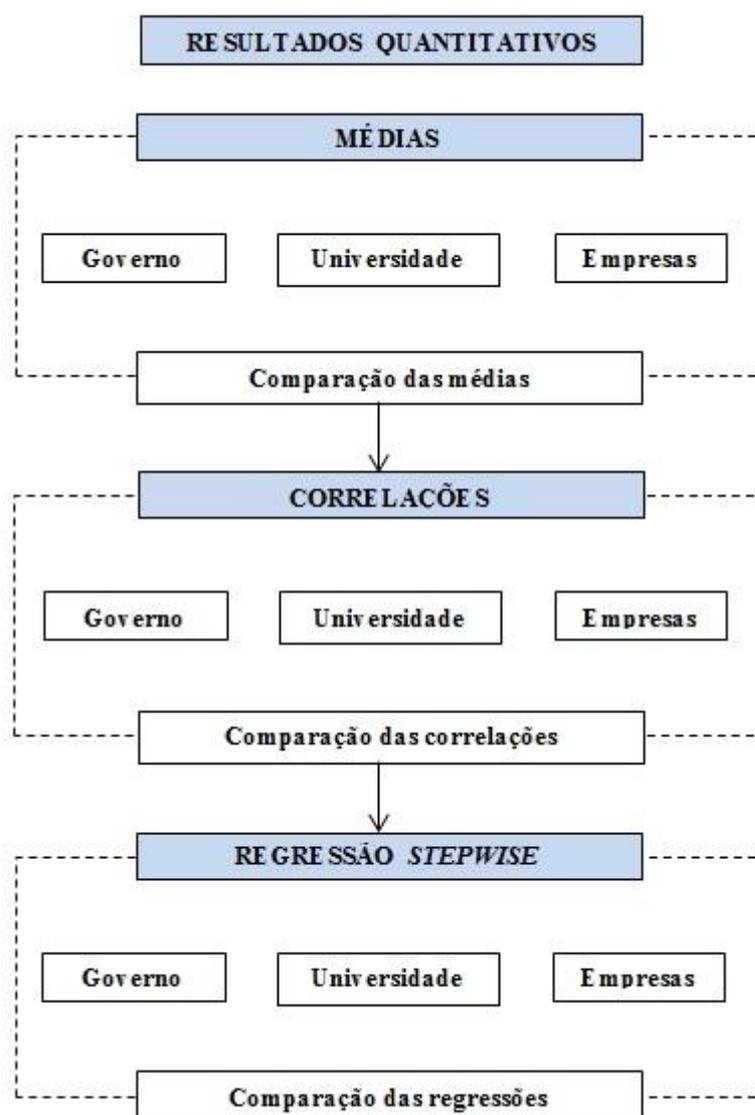
Por fim, há ainda na região o Programa Oeste em Desenvolvimento, que em seus próprios termos institucionais “tem o objetivo de promover o desenvolvimento econômico do Oeste do Paraná por meio da sinergia das instituições e integração de iniciativas, projetos e ações” (OESTE EM DESENVOLVIMENTO, 2018). A coordenação do programa é constituída pela Itaipu Binacional, Parque Tecnológico Itaipu (PTI), Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais do Oeste do Paraná (CACIOPAR), Associação dos Municípios do Oeste do Paraná (AMOP), e Federação das Indústrias do Estado do Paraná (FIEP).

O programa busca fomentar a participação dos atores públicos e privados nos processos de planejamento e de aplicação de estratégias integradas de desenvolvimento. Sua atuação ocorre por meio de eixos estruturantes formados por câmaras técnicas de acordo com as potencialidades econômicas regionais. Até o início de 2018, o Programa conta com 9 câmaras técnicas: Proteína Animal, Frango, Suínos, Peixe, Leite, Energias, Meio Ambiente, Infraestrutura e Logística, e o Sistema Regional de Inovação.

A participação de Empresas, Governo, e Universidades no Programa Oeste em Desenvolvimento faz com seja consolidado um canal de comunicação e participação dos grupos no desenvolvimento regional.

4.2 DADOS QUANTITATIVOS

A apresentação dos dados quantitativos ocorrerá em três etapas. Primeiro serão abordados os resultados correspondentes às médias para cada um dos três grupos; em seguida elas serão analisadas em conjunto. Na próxima etapa serão analisadas as correlações para cada um dos grupos; na sequência as correlações serão comparadas. Por fim, a análise da regressão *stepwise* de cada grupo será seguida pela sua comparação entre os três. A estrutura de apresentação dos dados quantitativos pode ser observada de acordo com o esquema a seguir.



4.2.1 Médias das variáveis dos questionários

O primeiro conjunto de dados quantitativos levantados e analisados é referente às médias das respostas dadas nos questionários pelos três grupos de atores locais. O que segue são três quadros – um para cada grupo de atores: empresas, governo e universidade – que apresentam o nome atribuído a variável, a crença correspondente e a média atribuída a tal crença. Sobre os valores das médias, é importante apontar que a escala é de 1 a 5. Nesse contexto, os pesos das médias correspondem ao seguinte:

- 1 a 2 – crença negativa muito forte ou descrença;
- 2 a 3 – crença negativa moderada;
- 3 a 4 – crença positiva moderada;
- 4 a 5 – crença positiva muito forte.

Os dados obtidos pelos respondentes e utilizados para a tabulação e obtenção das médias caracterizam o Apêndice D.

O primeiro conjunto de médias de crença corresponde ao grupo “Governo” é apresentado no Quadro 25. Nele, é possível observar o nome da variável, a crença correspondente e o nível de crença pela média.

Quadro 24 - Médias das crenças para o grupo “governo”

VARIÁVEL	CRENÇA	MÉDIA
gova	Setores de ciência e alta tecnologia são necessários na região	4,765
govd	É necessário que haja parcerias entre os governos locais para que ocorra desenvolvimento	4,706
govf	Parcerias entre governos locais e universidades são benéficas para o desenvolvimento regional	4,706
govm	O governo do meu município deve receber apoio dos demais	4,588
govv	Inovação é um conceito que vai além de dinheiro e recursos	4,51
govk	Os governos locais devem dar suporte às empresas na região	4,314
govo	Os governos locais precisam das universidades públicas para atuar melhor na região	4,314
govj	Os governos locais devem dar suporte uns aos outros na região	4,235
govs	As expectativas dos outros governos locais para com o meu município são coerentes	4,137
gove	Parcerias entre governos locais e empresas são benéficas para o desenvolvimento regional	3,98
govl	Os governos locais devem dar suporte às universidades públicas na região	3,961
govg	A participação do governo local em ações que promovem conhecimento é satisfatória	3,882
govi	A comunicação entre os atores regionais é satisfatória	3,647
govh	A informação difundida em cursos e palestras na região é muito útil	3,627
govq	O governo local deve receber apoio do meio empresarial	3,608
govb	Os projetos voltados para ciência e tecnologia são suficientes na região	2,529
govc	A cooperação entre os atores regionais é suficiente	2,255
govt	As expectativas que as empresas têm com o governo são coerentes	2,216
govr	O governo local recebe apoio suficiente das universidades públicas da região	1,862
govn	O apoio que o meio empresarial oferece para o governo local é suficiente	1,765
govu	As demandas da Universidade para o governo local são coerentes	1,67
govp	O apoio que o governo do meu município recebe dos outros governos locais é suficiente	1,49
PESGov	Ao distribuir 9 pontos de importância entre empresas, governo e universidade, o quanto importante são os governos locais para o desenvolvimento regional?	3,118
PESUniv	Ao distribuir 9 pontos de importância entre empresas, governo e universidade, o quanto importante são as universidades públicas para o desenvolvimento regional?	3,118
PESEmp	Ao distribuir 9 pontos de importância entre empresas, governo e universidade, o quanto importante são as empresas para o desenvolvimento regional?	2,784

Fonte: Dados da pesquisa

A partir do quadro, é possível atentar inicialmente para as crenças positivas muito fortes (média 4 a 5) no grupo. O grupo “governo”, em geral, acredita na necessidade de setores baseados em ciência e alta tecnologia como elemento de desenvolvimento na região (variável *gova*). As crenças em relação a parcerias também são muito fortes. As variáveis

govd e *govf* indicam uma prioridade em parcerias com outros governos locais e com universidades públicas na região. Parcerias com empresas (*gove*) também são tidas como crenças positivas muito próximas de serem crenças fortes. Pelas variáveis *govj* e *govk* nota-se uma maior importância nas crenças de que os governos locais devem dar suporte aos outros governos locais e ao meio empresarial; o dever de dar suporte para universidades públicas (*govl*) é uma crença moderada, não tão forte quanto as anteriores. Pode-se entender que as universidades públicas, nesse contexto, são vistas como mais independentes por estarem submetidas a instâncias superiores de governo (estadual e federal), e por isso, outros grupos de atores devem receber apoio antes; no entanto, essa observação deve ser verificada pela análise qualitativa dos dados obtidos nas entrevistas.

Ainda, há uma crença muito forte difundida no grupo “governo” de que os municípios devem receber apoio dos governos locais (*govm*); além disso, a variável *govo* mostra que o grupo reconhece a importância das universidades públicas na região como atores que podem auxiliar na boa atuação dos governos locais.

Assim como o grupo “empresas”, o grupo “governo” também possui uma visão abrangente da ideia de “inovação”. A variável *govv* aponta para uma crença positiva muito forte de que existem aspectos no conceito de inovação que não são restritos a recursos materiais e financeiros.

No conjunto de crenças positivas moderadas (média 3 a 4), pelas variáveis *govg* e *govh*, o governo acredita que participa de maneira ativa e satisfatória de ações que promovem e difundem conhecimento na região, e que a qualidade da informação difundida em tais ocasiões é satisfatória para os fins do desenvolvimento regional. Da mesma forma, o grupo acredita que há comunicação adequada e satisfatória entre os grupos de atores regionais (variável *govi*).

Como crenças negativas moderadas (média 2 a 3), a variável *govb* mostra que o grupo acredita que existe uma carência de projetos voltados para ciência e tecnologia na região. A variável *govc* aponta que o grupo não acredita que exista um nível suficiente e adequado de cooperação entre os grupos de atores na região. Essa crença entra em choque com a variável *govi*, estabelecendo que o grupo “governo” acredita que existe comunicação adequada, mas que não há cooperação.

No conjunto de crenças negativas muito fortes (média 1 a 2), a concentração de crenças está em torno do apoio que o grupo “governo” recebe tanto de si mesmo quanto dos demais. As variáveis *govp*, *govn*, e *govr* mostram que o grupo crê que o apoio recebido é

insuficiente, e essa crença se aplica em relação tanto ao próprio grupo governo – logo, um município em relação aos demais – quanto aos grupos “empresas” e “universidade”.

A variável *govu* aponta como incoerentes as demandas e expectativas que as universidades fazem aos governos locais, ao passo que as demandas vindas do meio empresarial também são incoerentes, mas classificadas como crença negativa moderada (variável *govt*). As únicas demandas e expectativas consideradas muito coerentes são as que vem do próprio grupo “governo” para si (variável *govs*). Nota-se aqui uma contradição entre as crenças representadas pelas variáveis *govp* e *govs* em que: por um lado, os governos locais acreditam receber apoio insuficiente dos outros; por outro lado, acreditam que as demandas que os outros governos fazem são muito coerentes. Isso cria um ponto cego entre as crenças; por exemplo: o município A está insatisfeito com o apoio que recebe de B, mas acredita que as demandas que recebe de B são bastante coerentes. Ao mesmo tempo B está insatisfeito com A ao mesmo tempo que considera suas demandas coerentes. Essa contradição indica falhas de comunicação entre A e B, o que coloca em cheque a média da variável *govi*, que aponta como satisfatório o nível de comunicação entre os grupos de atores locais. Nesse caso, o sistema de crenças apresenta uma contradição interna que deve ser explicado por dados qualitativos.

Assim como no grupo “empresas”, as variáveis *PESOGov*, *PESOemp* e *PSEOuniv* correspondem à ordem de importância atribuída pelo grupo “empresas” a cada um dos grupos de atores locais na Região Oeste do Paraná. Assim, as médias mostram que o grupo acredita que compartilha importância com o grupo “universidade” e que ambos se sobrepõem à importância do grupo “empresas”.

Na sequência, as médias obtidas para as crenças do grupo “Universidade” podem ser observadas no Quadro 25, a seguir:

Quadro 25 - Médias das crenças para o grupo “universidade”

VARIÁVEL	CRENÇA	MÉDIA
univc	Parcerias entre universidades são benéficas para o desenvolvimento regional	4,867
unive	Parcerias entre universidades e empresas são benéficas para o desenvolvimento regional	4,833
univm	Minha universidade deve receber apoio das outras universidades públicas da região	4,767
univj	A minha universidade deve dar suporte a outras universidades na região	4,733
univd	Parcerias entre universidades e governo são benéficas para o desenvolvimento regional	4,6
univp	O apoio que a minha universidade recebe das outras é suficiente	4,567
univh	Universidades devem realizar consultorias e projetos em parceria com empresas	4,467
univk	As universidades devem dar suporte aos governos locais	4,4
univa	A universidade é responsável pelo aprendizado interativo e coletivo na região	4,367
univl	As universidades devem dar suporte ao meio empresarial na região	4,2
univr	As universidades públicas devem dar suporte ao meio empresarial	4,167
univg	As universidades públicas promovem a integração dos atores locais na região	4
univf	Acredito que patentes sejam mais produzidas em universidades	3,867
univb	A universidade é mais responsável pela produção e transferência de conhecimento do que outros atores regionais	3,83
univv	Inovação é um conceito que vai além de dinheiro e recursos	3,667
univs	As outras universidades públicas têm expectativas coerentes para com a minha	3,533
univu	O governo local faz demandas coerentes para as universidades públicas	2,967
univq	As universidades públicas devem dar suporte aos governos locais	2,5
univi	A comunicação entre os atores regionais é satisfatória	2
univt	As expectativas que as empresas têm com as universidades são coerentes	2
univn	O apoio que o governo local oferece para as universidades é suficiente	1,5
univo	O apoio que o meio empresarial oferece para as universidades é suficiente	1,4
PESOGov	Ao distribuir 9 pontos de importância entre empresas, governo e universidade, o quanto importante são os governos locais para o desenvolvimento regional?	2,6
PESOUNIV	Ao distribuir 9 pontos de importância entre empresas, governo e universidade, o quanto importante são as universidades públicas para o desenvolvimento regional?	3,5
PESOEMP	Ao distribuir 9 pontos de importância entre empresas, governo e universidade, o quanto importante são as empresas para o desenvolvimento regional?	2,9

Fonte: Dados da pesquisa

Na análise das médias do sistema de crenças do grupo “universidade”, nota-se que no conjunto de crenças positivas fortes (média 4 a 5) está a variável *univa* na qual está contida a crença de que as universidades públicas da região são responsáveis por proporcionar aprendizado interativo e coletivo na região.

Em termos de parcerias com outros atores, as variáveis *univc*, *univd* e *unive* indicam fortes crenças positivas de que o desenvolvimento regional é promovido através da atuação conjunta entre os 3 grupos de atores regionais. Em complemento, a variável *univg* demonstra uma forte crença de que a universidade é responsável por integrar os atores locais (governo, empresas e a própria universidade). Corroborando esta crença, a variável *univh* mostra a posição favorável da universidade em trabalhar com o meio empresarial por meio de consultorias e desenvolvimento de projetos.

O grupo “universidade” também tem crenças positivas fortes em relação ao suporte que devem oferecer aos demais grupos de atores. Pelas médias das variáveis *univj*, *univk* e *univl* nota-se a crença de que a universidade tem o papel de dar suporte tanto às outras universidades presentes na região quanto aos governos locais e ao meio empresarial.

Como crenças positivas moderadas (médias 3 a 4), o grupo acredita que existe uma tendência maior de que patentes sejam mais produzidas pelas universidades na região (variável *univf*). Também, nesse conjunto de médias de crenças está a compreensão de que as expectativas e demandas feitas pelas outras universidades públicas (ou outros *campi* da mesma universidade) são coerentes (variável *univs*).

A variável *univv* apresenta uma média bastante interessante, pois o grupo universidade tem uma crença moderada de que a ideia de “inovação” representa mais do que dinheiro e recursos. Aqui, é importante considerar que dentre todos os representantes de centros e universidades que responderam o questionário, 36,66% mantém crença negativa moderada ou forte a respeito da abrangência do conceito de inovação, acreditando em sua estreiteza e limitação a dinheiro e recursos materiais.

Ao observar as crenças negativas moderadas (média 2 a 3), é possível reparar que o grupo não acredita que haja comunicação satisfatória entre os grupos de atores locais na região (variável *univi*). Ao considerar as expectativas e demandas que a universidade recebe do meio empresarial e dos governos locais (variáveis *univt* e *univu*), elas são tidas como incoerentes de acordo com as médias das crenças.

A variável *univb* fica no ponto intermediário entre crença neutra e positiva forte. Esse resultado é interessante, pois diz respeito à crença de que o grupo “universidade” é mais responsável pela produção e transferência de conhecimento do que os outros atores regionais. Esse resultado questiona a força das crenças expressas pelas variáveis *univa* e *univg* em que a universidade acredita no seu papel de ser responsável pelo aprendizado interativo e coletivo e pela promoção de integração entre os diferentes grupos de atores locais. Nota-se que quando o grupo é mencionado como “o mais importante” para tal feito, ele se exime de tal

responsabilidade, diminuindo o nível de crença. As razões para tal contradição devem ser analisadas pelos métodos qualitativos.

Duas variáveis correspondem a crenças negativas muito fortes (média 1 a 2): *univn* e *univo*. Ambas correspondem à forma com que a universidade considera o apoio que recebe dos governos locais e do meio empresarial; os dois são considerados insuficientes.

Por fim, as variáveis *PESOuniv*, *PESOemp* e *PSEOgov* correspondem à ordem de importância atribuída pelo grupo “universidade” a cada um dos grupos de atores locais na Região Oeste do Paraná. O grupo considera a si como o mais importante nestes termos, seguido pelo grupo “empresas” e colocando o grupo “governo” como o menos importante dos três. Novamente, essa classificação entra em conflito com a média da variável *univb* na qual a universidade não se considera mais responsável que os outros pelos processos de produção e transferência de conhecimento. Ocorre que, no questionário, a variável é obtida na segunda questão. Assume-se que os respondentes, não desejando parecer pretenciosos atribuindo uma resposta alta – apesar do anonimato garantido – tenham “compartilhado” a responsabilidade entre os grupos. No entanto, a camuflagem de pretensão é resolvida e não se mantém quando o mesmo tema é retomado por outras questões similares.

Por fim, foi analisado o conjunto de médias de crença corresponde ao grupo “Empresas”, apresentado no Quadro 26.

Quadro 26 - Médias das crenças para o grupo “empresas”

VARIÁVEL	CRENÇA	MÉDIA
empm	Minha empresa atuaria melhor se tivesse apoio das outras empresas	4,692
empe	Parcerias entre empresas e universidades são benéficas para o desenvolvimento regional	4,683
empc	Parcerias entre empresas são benéficas para o desenvolvimento regional	4,45
empa	Departamentos de P&D são necessários nas empresas	4,417
empv	Inovação é um conceito que vai além de dinheiro e recursos	4,4
empd	Parcerias entre empresas e governo são benéficas para o desenvolvimento regional	4,342
empq	O meio empresarial deve receber apoio dos governos locais	4,333
empl	As empresas devem dar suporte às universidades públicas na região	4,242
empj	Meu grupo deve apoiar os outros membros do meu grupo	4,233
empo	As empresas precisam das universidades públicas para atuar melhor na região	4,1
empg	A participação de empresas em ações que promovem conhecimento é satisfatória	3,925
empb	Patentes são relevantes para o desenvolvimento regional	3,883
emph	A informação difundida em cursos e palestras na região é muito útil	3,767
emps	As expectativas do meio empresarial para com a minha empresa são coerentes	3,75
empk	As empresas devem dar suporte aos governos locais	3,15
empf	Acredito que patentes sejam mais produzidas em universidades	3,1
empt	As expectativas que o governo tem com as empresas são coerentes	2,208
empu	As demandas que a universidade faz para o meio empresarial são coerentes	2,15
empr	O meio empresarial recebe apoio suficiente das universidades públicas da região	1,8
empp	O apoio que a minha empresa recebe das outras é suficiente	1,783
empi	A comunicação entre os atores regionais é satisfatória	1,542
empn	O apoio que o governo local oferece para as empresas é suficiente	1,392
PESGov	Ao distribuir 9 pontos de importância entre empresas, governo e universidade, o quão importante são os governos locais para o desenvolvimento regional?	2,358
PESUniv	Ao distribuir 9 pontos de importância entre empresas, governo e universidade, o quão importante são as universidades públicas para o desenvolvimento regional?	2,825
PESOemp	Ao distribuir 9 pontos de importância entre empresas, governo e universidade, o quão importante são as empresas para o desenvolvimento regional?	3,867

Fonte: Dados da pesquisa.

Ao observar as crenças positivas muito fortes (média 4 a 5), o grupo “Empresas” reconhece a importância de setores de Pesquisa e Desenvolvimento como elemento necessário para sua atuação. No entanto, o mesmo peso não é atribuído pelo grupo para o desenvolvimento de patentes, sendo esta crença mais fraca. Logo, pela observação das médias, é mais importante para as empresas a presença de um setor de pesquisa do que o registro formal de patentes. Outro alvo de crenças positivas muito fortes das empresas é o estabelecimento de parcerias com os outros grupos de atores locais. As médias das variáveis *empc*, *empd* e *empe* mostram o reconhecimento de que a atuação conjunta de empresas, governo e universidade é benéfica para que a região se desenvolva.

As variáveis *empj* e *empl* indicam a crença positiva muito forte na necessidade de que as empresas apoiem tanto as outras empresas quando as universidades públicas. Pelo fato da

variável *empk* indicar uma crença positiva moderada (quase neutra) no papel das empresas em apoiar os governos locais, a crença na importância das parcerias entre todos os agentes fica levemente mais instável. Isto porque, pela média, as empresas enfraquecem a crença de que devem apoiar o governo. Por outro lado, a média inferior atribuída na variável *empk* pode ter sido atribuída por uma questão de ordenamento, em que no sistema de crenças do grupo, apoio a empresas e universidade são mais importantes do que apoio ao governo.

As variáveis *empm*, *empo*, e *empq* também apontam para crenças positivas muito fortes de que o grupo “empresas” deve receber apoio de si mesmo e dos demais. Essas crenças indicam o reconhecimento de uma forte importância dos demais atores para a atuação do meio empresarial. Ainda, essas variáveis podem representar uma noção de existência de responsabilidades ou obrigações dos grupos para com a própria empresa do respondente.

A variável *empv* mostra que o grupo “empresas” possui uma visão mais abrangente a respeito da ideia de “Inovação”, ao apresentar uma crença positiva muito forte de que este conceito não está atrelado a dinheiro, recursos, ou porte do ator local.

Na esfera das crenças positivas moderadas (média 3 a 4), a variável *empb* mostra que o grupo acredita menos em patentes do que em pesquisa e desenvolvimento (variável *empa*). Ao se colocar as duas variáveis em termos de importância, pode-se considerar a existência de uma maior necessidade, logo, carência, de funções voltadas para pesquisa e desenvolvimento. A ideia de que patentes sejam responsabilidade das universidades (*empf*) é uma crença praticamente neutra no meio empresarial, indicando a cognição de que esta é uma responsabilidade compartilhada entre os grupos atores.

A variável *emph* aparece como crença positiva moderada representando a utilidade das informações trazidas por cursos, palestras, e ações que promovam o conhecimento na região.

Ainda como crença positiva moderada está a variável *emps* que reconhece como coerentes as expectativas e demandas vindas do próprio meio empresarial para com a empresa do respondente. Nesse ponto, é necessário indicar a contraposição de que apenas as demandas vindas do próprio grupo “empresas” são consideradas coerentes, enquanto demandas vindas dos outros grupos são incoerentes de acordo com o sistema de crenças.

As variáveis *empt* e *empu* são as únicas no campo das crenças negativas moderadas (média 2 a 3). Elas indicam que o grupo “empresas” acredita que as expectativas e demandas feitas a ele pelos governos locais e universidades públicas são incoerentes ou desproporcionais. Apenas as demandas vindas do próprio grupo são vistas como coerentes (*emps*). As implicações desse desequilíbrio de crenças a respeito de coerência de expectativas

serão desdobradas após a apresentação das médias dos grupos “governo” e “empresas”; isto devido a importância de verificar como eles se posicionam sobre estas mesmas crenças.

Por fim, são observadas crenças negativas muito fortes (média 1 a 2), que, dependendo da intensidade, podem ser consideradas descrenças. A variável *empi* mostra que o grupo “empresas” não acredita na existência de comunicação eficiente ou satisfatória entre os grupos de atores regionais. Pode haver, então, um desequilíbrio entre esta crença e aquela representada pela variável *emph*, que diz que as informações difundidas em cursos e palestras são úteis.

As três últimas variáveis do Quadro 26 correspondem à ordem de importância atribuída pelo grupo “empresas” a cada um dos grupos de atores locais na Região Oeste do Paraná. Os dados das médias mostram que as empresas consideram o seu próprio grupo como o mais importante para que ocorra desenvolvimento regional; em segundo lugar, o grupo reconhece as universidades públicas da região; e em terceiro lugar, o papel dos governos locais. Essas variáveis refletem as crenças atribuídas a *empj*, *empl*, *empk* em que o meio empresarial acredita com mais intensidade que deve apoiar a si e às universidades e com menos intensidade que deve apoiar os governos locais.

Para uma observação mais completa e comparativa dos resultados das médias das crenças, a Tabela 1 organiza os dados de maneira que crenças similares possam ser colocadas lado a lado para fornecer uma comparação entre as médias de cada grupo. Assim, a tabela contém a crença referida, e as médias atribuídas pelo grupo “empresas”, “governo” e “universidades” lado a lado.

Tabela 1 - Comparação entre médias das crenças dos grupos

CRENÇA	EMP	GOV	UNIV
Parcerias com seu próprio grupo são benéficas para o desenvolvimento regional	Positiva Forte (4,450)	Positiva Forte (4,706)	Positiva Forte (4,867)
Parcerias com EMP são importantes		Positiva Moderada (3,980)	Positiva Forte (4,833)
Parcerias com GOV são importantes	Positiva Forte (4,342)		Positiva Forte (4,600)
Parcerias com UNIV são importantes	Positiva Forte (4,683)	Positiva Forte (4,706)	
Comunicação entre grupos é satisfatória	Negativa Forte (1,542)	Positiva Moderada (3,647)	Negativa Forte (2,000)
Meu grupo deve dar suporte ao meu grupo	Positiva Forte (4,233)	Positiva Forte (4,235)	Positiva Forte (4,733)
Meu grupo deve dar suporte a EMP		Positiva Forte (4,314)	Positiva Forte (4,2)
Meu grupo deve dar suporte ao GOV	Positiva Moderada (3,15)		Positiva Forte (4,4)
Meu grupo deve dar suporte a UNIV	Positiva Forte (4,242)	Positiva Moderada (3,961)	
Meu grupo recebe apoio suficiente do meu grupo	Negativa Forte (1,783)	Negativa Forte (1,49)	Negativa Forte (4,567)
Apoio recebido de EMP é suficiente		Negativa Forte (1,765)	Negativa Forte (1,4)
Apoio recebido de GOV é suficiente	Negativa Forte (1,392)		Negativa Forte (1,5)
Apoio recebido de UNIV é suficiente	Negativa Forte (1,8)	Negativa Forte (1,863)	
Expectativas vindas do meu grupo são coerentes	Positiva Moderada (3,75)	Positiva Forte (4,137)	Positiva Moderada (3,533)
Expectativas vindas de EMP são coerentes		Negativa Moderada (2,216)	Negativa Forte (2)
Expectativas vindas de GOV são coerentes	Negativa Moderada (2,208)		Negativa Moderada (2,967)
Expectativas vindas de UNIV são coerentes	Negativa Moderada (2,15)	Negativa Forte (1,670)	
Inovação é um conceito que vai além de dinheiro e recursos	Positiva Forte (4,40)	Positiva Forte (4,51)	Positiva Moderada (3,667)

Fonte: Dados da pesquisa.

A visualização das médias das crenças de maneira comparativa é essencial para a compreensão do sistema de crenças dos grupos de atores. Isso pelo fato de que eles representam instituições que compartilham um mesmo espaço regional e cujas ações tanto são influenciadas quanto influenciam as ações dos demais.

Na Tabela 1, primeiramente, são observadas as crenças relativas à parecerias entre grupos de atores. Empresas, Governo e Universidade acreditam que formar laços de parcerias com seu próprio grupo e com os demais é benéfico para o processo de desenvolvimento da região. Todas as crenças nesse aspecto se revelam como crenças positivas muito fortes. Mesmo por parte do Governo em relação a Empresas, em que a média classifica como moderada, o valor se aproxima do nível que constitui uma crença forte. A crença positiva em parcerias abre caminho para o aspecto relacional da economia do conhecimento, em que a inovação consiste na melhoria das relações entre os grupos de atores locais. Ao melhorar essas relações, a produção e transferência de conhecimento abrem caminho para inovações setoriais e funcionais que atendam necessidades regionais.

No entanto, ao contrário do Governo, as Empresas e Universidade não acreditam que haja comunicação eficiente e satisfatória entre os grupos. Essa descrença, por si, pode acarretar um desequilíbrio em todo o sistema de crenças, já que a comunicação é o meio primordial para que as relações institucionais sejam estabelecidas entre os grupos. A descrença nos processos de comunicação caracteriza uma barreira significativa para quaisquer iniciativas mais elaboradas de inovação relacional, pois a comunicação é o primeiro passo para que elas ocorram.

O fato do Governo acreditar na eficiência da comunicação entre os grupos reforça ainda mais o desequilíbrio do sistema. Nesse caso, a crença positiva moderada, cuja média se distancia expressivamente das médias de Empresas e Universidade, mostra que a crença de um grupo (Governo) não consegue observar ou compreender as insatisfações e falhas que causam a descrença por parte dos outros grupos; isto, por si, torna clara a falha objetiva nos processos de comunicação entre grupos.

O próximo conjunto de crenças diz respeito ao reconhecimento de que um grupo deve dar suporte ao seu próprio grupo e aos demais. Nesse aspecto, os três grupos compreendem essa necessidade. As médias positivas moderadas e positivas muito fortes refletem uma consciência da importância do aspecto relacional, assim como ocorreu com as crenças referentes à necessidade de parcerias entre grupos. Logo, os grupos acreditam na necessidade de parcerias e na necessidade de oferecer apoio aos demais. Em termos de inovação relacional, isto representa um importante requisito para que uma região se aproxime de uma econômica voltada para o conhecimento.

O conjunto de crenças em relação ao apoio que cada grupo recebe dos outros se mostra um tanto problemático pelas médias obtidas. Nenhum dos três grupos acredita receber apoio suficiente, nem do próprio grupo, nem dos demais. Em uma economia do

conhecimento, o apoio mútuo é um elemento bastante importante por estabelecer relações de produção e transferência de conhecimento que melhoram a atuação regional; mesmo em ambientes competitivos, é sobre esta base que se constituem as relações de competição. O fato de que as médias sejam de crenças negativas fortes é bastante grave. Pode ocorrer aos atores locais a noção de que fazem parte de um ambiente institucional que exige o seu comprometimento e conformidade sem oferecer formas de apoio como contrapartida. Estas insatisfações contribuem com o desequilíbrio no sistema de crenças e no sistema relacional na região.

Corroborando com tal desequilíbrio, as crenças referentes à coerência das expectativas e demandas vindas dos outros grupos, no caso estudado, agravam a situação. Cada grupo considera coerentes as expectativas e demandas dos outros atores do seu próprio grupo. As expectativas e demandas vindas dos outros grupos são tidas como incoerentes, em sua maioria. Este desequilíbrio pode indicar algum tipo de viés na consideração de coerência de demandas; é função da análise qualitativa elucidar com mais detalhes a natureza deste viés ao apontar os motivos que determinam as médias apresentadas para as crenças.

Ocorre que, crenças negativas fortes a respeito de coerência de demandas dos outros grupos, apoio vindo de outros grupos, e descrença sobre a eficiência da comunicação, formam um quadro de desequilíbrio de crenças que reflete em desequilíbrio de relações. Os grupos de atores compreendem a importância de parcerias e do seu papel em oferecer suporte e apoio aos demais. No entanto, nenhum grupo crê que os demais estejam contribuindo para este cenário, seja por falta de apoio, seja por expectativas e demandas incoerentes para com os demais.

Por fim, nota-se que ambos, Empresas e Governo, mantêm como crença positiva forte que são necessários elementos que vão além de dinheiro e recursos para que seja pensada a ideia de “inovação”. No grupo Universidade, essa crença é moderada, com vários respondentes mantendo crenças negativas a esse respeito. Compreender que inovação não depende de dinheiro e recursos é uma abertura para a compreensão de que inovações relacionais são a base para mudanças institucionais. Melhorar os processos de comunicação por meio de inovações nas relações pode mudar o sistema de crenças e tornar os grupos de atores regionais mais aptos para a formação de uma economia voltada para o conhecimento.

Na sequência, o sistema de crenças será discutido em função do resultado das correlações entre cada uma das variáveis levantadas nos questionários.

4.2.2 Correlações entre as variáveis dos questionários

Serão apresentados a seguir os resultados e análises referentes à matriz de correlação de Spearman entre cada variável para cada um dos três grupos estudados: Empresas, Governo e Universidade. As tabelas completas caracterizam o Apêndice E deste trabalho.

A correlação busca verificar o nível de associação entre duas variáveis. Seu valor pode variar entre -1 e +1, podendo indicar, respectivamente, uma associação negativa ou positiva entre as variáveis. Além disso, vale ressaltar que o valor da correlação indica a força da associação, de maneira que:

0,00 a 0,19 – Correlação muito fraca

0,20 a 0,39 – Correlação fraca

0,40 a 0,69 – Correlação moderada

0,70 a 0,89 – Correlação forte

0,90 a 1 – Correlação muito forte

Para uma melhor compreensão e análise das correlações, as variáveis foram agrupadas para a apresentação de acordo com sua proximidade em relação a grupos específicos de crenças conforme realizado na Tabela 1. Com isso, serão analisados os grupos de crenças com variáveis que dizem respeito a (a) necessidade de parcerias com grupos, (b) necessidade de dar suporte a outros grupos, (c) satisfação com o apoio recebido de outros grupos, (d) coerência nas demandas e expectativas vindas de outros grupos, (e) participação em ações que promovam conhecimento, e por fim, (f) a variável que representa a crença de que “inovação” seja um conceito mais abrangente que vai além de dinheiro e recursos. As correlações analisadas são apenas aquelas que são significativas no nível 0,05 e 0,01; elas aparecem destacadas nos quadros.

4.2.2.1 Análise das correlações no grupo “Governo”

O primeiro grupo analisado é o “Governo”. A seguir são apresentadas as correlações de Spearman encontradas para as crenças do grupo. É pertinente reforçar que a correlação de Spearman não indica efeitos causais entre variáveis, mas apenas a existência de níveis de associação positiva ou negativa entre elas.

O primeiro conjunto de variáveis analisado pode ser observado no Quadro 27. Ele apresenta uma divisão em grupos de crenças correspondentes a: parceria entre grupos, apoio concedido, apoio recebido, coerência das demandas, produção e transferência de

conhecimento, e crença na inovação. São apresentadas as variáveis de cada um desses grupos juntamente com suas correlações.

Quadro 27 - Correlações entre variáveis do grupo “Governo”

PARCERIAS ENTRE GRUPOS: gov _d , gov _e , gov _f				APOIO CONCEDIDO: gov _j , gov _k , gov _l						
		gov _d	gov _e	Gov _f		gov _j	gov _k	gov _l		
gov _d	Coef. Correl. Sig.	1			gov _j	Coef. Correl. Sig.	1			
gov _e	Coef. Correl. Sig.	-0,114 0,427	1		gov _k	Coef. Correl. Sig.	0,283 0,044	1		
gov _f	Coef. Correl. Sig.	0,244 0,084	-0,395 0,004	1	gov _l	Coef. Correl. Sig.	0,214 0,132	0,053 0,711		
APOIO RECEBIDO: gov _n , gov _p , gov _r				COERÊNCIA DAS DEMANDAS: gov _s , gov _t , gov _u						
		gov _n	gov _p	gov _r		gov _s	gov _t	gov _u		
gov _n	Coef. Correl. Sig.	1			gov _s	Coef. Correl. Sig.	1			
gov _p	Coef. Correl. Sig.	0,129 0,365	1		gov _t	Coef. Correl. Sig.	0,057 0,692	1		
gov _r	Coef. Correl. Sig.	0,129 0,368	0,351 0,012	1	gov _u	Coef. Correl. Sig.	-0,117 0,414	-0,102 0,478		
PROD. E TRANSF. DE CONHEC.: gov _g , gov _h , gov _i				CRENÇA NA INOVAÇÃO						
		gov _g	gov _h	gov _i		gov _f	gov _k	gov _p	gov _s	
gov _g	Coef. Correl. Sig.	1			gov _v	Coef. Correl. Sig.	-0,326 0,02	0,378 0,006	-0,29 0,039	0,337 0,016
gov _h	Coef. Correl. Sig.	-0,042 0,767	1							
gov _i	Coef. Correl. Sig.	0,279 0,048	0,208 0,144	1						

Fonte: dados da pesquisa.

As crenças sobre necessidade de oferecer apoio aos demais grupos de atores regionais são indicadas pelas variáveis *gov_j*, *gov_k* e *gov_l*. Há uma correlação positiva fraca (para moderada) entre as crenças de que a formação de que parcerias tanto com as universidades públicas quanto com o meio empresarial são benéficas para os governos locais.

Na sequência, as variáveis *govn*, *govp* e *govr* representam crenças sobre a satisfação com o apoio que o grupo “Governo” recebe de seu próprio grupo e dos demais. A correlação indica associação positiva fraca entre as crenças de que os governos locais devem apoiar tanto uns aos outros quanto o grupo “empresas”. Como ambas as crenças são fortes no grupo “governo”, pode haver uma cognição favorável a atuação conjunta dos dois grupos de atores.

Para as crenças sobre o apoio recebido pelos demais, há correlação positiva fraca apenas entre as variáveis *govr* e *govp*. Logo, estão positivamente associadas as crenças de que o governo local deve receber apoio das universidades públicas da região e que o apoio vindo dos outros governos locais é suficiente.

O próximo grupo de crenças é sobre a coerência com que o grupo “governo” vê as expectativas e demandas vindas do seu próprio grupo e dos demais. As variáveis consideradas para tal são: *govs*, *govt*, *govu*. Conforme observado, neste conjunto de crenças não existem correlações significativas.

Em seguida, são consideradas as variáveis *govg*, *govh* e *govi* para as crenças referentes à participação e satisfação com os processos de produção e transferência de conhecimento. Nesse conjunto, há uma correlação positiva fraca entre as variáveis *govi* e *govg*. Com isso, há associação entre as crenças de que há comunicação satisfatória entre os atores regionais e que a participação do governo em ações que promovem conhecimento também é satisfatória. Esse resultado é interessante, pois o grupo “governo” é o único que mantém uma crença positiva na existência de comunicação satisfatória entre os grupos. Os grupos “empresas” e “universidades”, por sua vez, mantêm crenças negativas a este respeito.

Por fim, é importante observar as correlações desses conjuntos de crenças com a variável *govv*, que indica a crença em um conceito mais amplo de inovação, que não se restringe a recursos e dinheiro. Essa variável aparece associada às variáveis *govc*, *govf*, *govk*, *govp* e *govs*. As correlações apresentadas indicam associação positiva da crença sobre abrangência da ideia de “inovação” com as crenças de que: governos locais devem dar suporte às empresas; satisfação com o apoio recebido de outros governos locais; e que há coerência nas expectativas e demandas dos outros governos locais. Há uma associação negativa fraca com a crença de que as parcerias entre governos locais e universidades públicas são benéficas para o desenvolvimento regional.

Pelas correlações, é possível observar que apesar da crença positiva forte apresentada pelo governo quanto à abrangência do conceito de inovação, tal visão não é suportada por crenças ligadas ao relacionamento com outros grupos de atores. As associações neste âmbito ocorrem, em sua maioria, a crenças sobre a atuação do próprio governo.

A seguir são analisadas as correlações que ocorrem entre variáveis pertencentes a grupos distintos de crenças. Elas são apresentadas pelo Quadro 28, a seguir, que mostra os seguintes grupos de crenças: (a) necessidade de parcerias com grupos (*govd*, *gove* e *govf*); (b) necessidade de dar suporte a outros grupos (*govj*, *govk* e *govl*); (c) satisfação com o apoio recebido de outros grupos (*govn*, *govp* e *govr*); (d) coerência nas demandas e expectativas vindas de outros grupos (*govs*, *govt* e *govu*); e (e) participação em ações que promovam conhecimento (*govg*, *govh* e *govi*). Foram desconsideradas da análise as variáveis significativas, porém com correlação muito fraca.

Quadro 28 - Correlações entre variáveis por grupo de crenças

QUANTIDADE DE CORRELAÇÕES	Parcerias	Dar apoio	Recebe apoio suficiente	Demandas são coerentes
Parcerias				
Dar apoio	Não há correlações			
Recebe apoio suficiente	<i>govn-gove</i> (,343) <i>govn-govf</i> (-,342) <i>govr-gove</i> (-,277) <i>govr-govf</i> (,347)	<i>govn-govl</i> (-,390) <i>govp-govj</i> (-,399) <i>govp-govk</i> (-,467) <i>govp-govl</i> (-,362) <i>govr-govl</i> (,599)		
Demandas são coerentes	<i>govs-govd</i> (,394) <i>govt-gove</i> (,327) <i>govt-govf</i> (-,512) <i>govu-gove</i> (,288)	<i>govs-govj</i> (,350) <i>govs-govk</i> (,301) <i>govt-govk</i> (,291) <i>govt-govl</i> (-,354)	<i>govs-govp</i> (-,396) <i>govs-govr</i> (,328) <i>govt-govn</i> (,494) <i>govt-govr</i> (-,295)	
Ações de conhecimento	Não há correlações	<i>govj-govh</i> (-,348)	<i>govn-govg</i> (-,402) <i>govn-govh</i> (,388) <i>govr-govh</i> (-,282) <i>govr-govi</i> (-,451)	<i>govs-govg</i> (,492) <i>govt-govg</i> (-,341)

Fonte: Dados da pesquisa.

Pela observação das correlações, nota-se uma associação positiva entre a crença de que o apoio que as empresas oferecem para o governo local é suficiente (*govn*) com a de que as parcerias entre elas e os governos locais são necessárias para o desenvolvimento regional (*gove*). Essa combinação de crenças é coerente por atrelar o desenvolvimento à relação entre os dois grupos de agentes. Outra correlação positiva que reforça essa ideia é entre a crença nos benefícios da parceria (*gove*) e a crença de que as expectativas e demandas vindas das empresas são coerentes (*govt*).

Há uma correlação negativa fraca entre *govn-govf*, que opõe a crença de que o apoio oferecido ao governo local pelas empresas (*govn*) e a de que parcerias entre governos e universidades são benéficas para o desenvolvimento da região (*govf*). Essa correlação produz um desequilíbrio cognitivo, pois associa negativamente a importância das parcerias com universidades da satisfação com o apoio empresarial; há então um indício de dissociação entre os grupos “Empresas” e “Universidade” por parte dos governos locais. Essa dissonância entre cognições é perfeitamente refletida pela correlação negativa entre *govr-gove*, em que a crença de que o apoio recebido pelas universidades públicas (*govr*) se opõe à crença na importância de parcerias com o meio empresarial (*gove*).

A dissonância entre crenças que envolvem empresas e universidade também aparece na correlação negativa moderada entre *govt-govf*. Nesse caso, a importância das parcerias com as universidades públicas (*govf*) seguem em sentido oposto à crença de que as demandas feitas pelas empresas são coerentes (*govt*). É curioso notar que esta correlação não é refletida quando trocados os grupos de atores (como ocorreu anteriormente); a importância das parcerias com empresas para o desenvolvimento (*gove*) segue no mesmo sentido da crença na coerência das demandas feitas ao governo local pelas universidades (*govu*). Com isso, nota-se que o grupo “Governo” percebe que o grupo “Empresas” opõe a coerência de suas demandas conforme a universidade atua nas relações entre os grupos. Ainda nesse entendimento, a correlação negativa entre *govt-govl* opõe a crença na coerência das expectativas do meio empresarial em relação ao governo local (*govt*) com a crença de que o governo local deve dar apoio às universidades públicas (*govl*); a variável *govt* também se correlaciona negativamente com a crença do governo de que deve receber mais apoio das universidades públicas (*govr*).

Além destas, a correlação negativa entre *govn-govl* opõe a crença no apoio vindo do meio empresarial (*govn*) à necessidade dos governos em dar suporte para as universidades públicas (*govl*). Logo, a associação indica que quando o governo acredita que quando receber mais apoio das empresas, deve oferecer menos apoio para as universidades; ou, quando oferecer mais apoio para as universidades, receberá menos apoio das empresas.

O grupo “Governo” acredita na importância das parcerias com universidades públicas para o desenvolvimento (*govf*) e atrela esta crença à de que o apoio recebido pelas universidades é suficiente (*govr*). Essa correlação positiva é coerente por indicar aumento de crença na importância das parcerias quando o apoio recebido for suficiente. Cumpre salientar que o grupo “governo” acredita não receber apoio suficiente das universidades públicas. Sobre isso, é importante atentar para a correlação positiva moderada entre esta crença no

apoio recebido das universidades (*govr*) com a crença de que os governos locais devem dar suporte a elas (*govl*).

A correlação positiva entre *govs-govr* associa a crença na necessidade de receber mais apoio das universidades públicas (*govr*) com a crença na coerência das demandas feitas pelos outros governos locais (*govs*). Em oposição, há uma correlação negativa entre a crença na necessidade de dar suporte para as universidades (*govl*) e a crença de que o apoio recebido dos outros governos é suficiente (*govp*). Essas correlações dão indícios de que entre o grupo “Governo” se acredita que os demais governos locais apoiam a crença de que a universidade deve dar suporte ao governo, mas o governo não deve dar suporte à universidade. Isso contradiz as crenças positivas mantidas pelo governo de que ele deve apoiar as universidades públicas; também dá indícios de que ao acreditar na importância das parcerias com universidades, o governo vê a ideia de “parceria” com o viés de receber mais apoio do que oferecer.

É apontada correlação positiva entre a necessidade de parcerias entre governos locais (*govd*) e a crença na coerência das demandas vindas deles (*govs*). Vale lembrar que o grupo “governo” é o que mais acredita na coerência das demandas vindas do seu próprio grupo, de acordo com o que foi observado na análise das médias. Também, há associação positiva entre a crença na coerência das demandas do governo (*govs*) com a necessidade de que eles deem suporte uns aos outros (*govj*).

Diversas variáveis que comparam crenças nas relações entre governo e empresas mostram correlações positivas. A correlação positiva entre *govt-govk* aponta que quando o governo acredita que deve dar mais suporte às empresas (*govk*), também acredita que as demandas que elas fazem são mais coerentes (*govt*). Ocorre que, neste caso, o governo acredita que deve dar suporte às empresas, mas não acredita que elas sejam coerentes em suas demandas. A correlação *govs-govk* aponta uma associação positiva entre a coerência das demandas vindas dos próprios governos locais (*govs*) com a necessidade de oferecer suporte para o meio empresarial na região (*govk*). É curioso notar, neste caso, que a percepção de demandas vindas dos demais governos está atrelada ao suporte que é oferecido para o meio empresarial. No entanto, há uma correlação negativa entre *govp-govk* opondo a crença de que o governo deve dar suporte às empresas (*govk*) com a crença de que o apoio recebido pelos outros governos é suficiente (*govp*). Nesse ponto, há uma dissonância entre as cognições; dar suporte ao meio empresarial é positivo em relação à coerência das demandas dos outros governos, mas é negativo em relação ao apoio que eles oferecem ao governo respondente.

Há uma correlação negativa moderada interessante que trata das crenças do governo sobre participação em ações que promovem conhecimento. A crença de que a participação do governo é satisfatória (*govg*) se opõe à crença de que o meio empresarial oferece apoio suficiente ao governo local (*govn*). No entanto, o apoio recebido do meio empresarial (*govn*) tem correlação positiva com a utilidade da informação difundida em cursos e palestras na região (*govh*). O desequilíbrio entre estas duas correlações deve ser mais bem elucidado pela análise qualitativa.

De maneira geral, há desequilíbrio de cognições entre a utilidade que o governo vê nas informações difundidas em cursos e palestras e as relações de apoio com outros grupos. Isto é observado na correlação negativa que há entre *govh-govr* em que a utilidade das informações se opõe à necessidade de receber apoio das universidades públicas; e também na correlação negativa com *govj* em que a mesma variável se opõe à necessidade de os governos locais darem suporte uns aos outros.

Nesse entendimento, a crença na eficiência da comunicação entre os grupos (*govi*) tem correlação negativa moderada com a necessidade de receber mais apoio das universidades públicas (*govr*). A correlação negativa também ocorre entre a participação do governo nas ações que promovem conhecimento (*govg*) e a crença na coerência das demandas vindas do meio empresarial (*govt*). Isto afasta ambos os grupos “empresas” e “universidade” das crenças do governo a respeito de comunicação e promoção de conhecimento. Nota-se que há correlação moderada positiva entre *govs-govg*. Nela, a crença na participação do governo nas ações de promoção de conhecimento é associada positivamente à crença na coerência das demandas vindas dos demais governos locais.

Conclui-se com estas últimas correlações, que o governo possui um sistema de crenças que tende a fechar seu grupo em si. A partir disso, uma série de dissonâncias entre cognições é produzida. A participação do governo em ações que promovem conhecimento coletivo, bem como a percepção de utilidade de tal conhecimento, tem correlação apenas com a atuação do próprio governo. Há indícios de que o governo acredita em uma relação de oposição entre empresas e universidade que compromete o seu próprio sistema de crenças.

4.2.2.2 Análise das correlações no grupo “Universidade”

O grupo “Universidade” é o segundo analisado. A seguir são apresentadas as correlações de Spearman encontradas. Novamente, as crenças foram separadas em para que seja possível uma comparação e análise mais claras. No primeiro momento, são analisadas as correlações entre variáveis que compõem um mesmo grupo de crenças; em seguida são analisadas as correlações entre os diferentes grupos de crenças. Cumpre salientar mais uma vez que a correlação de Spearman não indica efeitos causais entre variáveis, mas sim a existência de níveis de associação positiva ou negativa entre elas.

De início, não foram encontradas correlações entre variáveis que compõem dois grupos: o conjunto de crenças que se refere à importância das parcerias para o desenvolvimento regional (composto pelas variáveis *univc*, *univd* e *unive*); e nas variáveis que constituem crenças sobre a coerência das expectativas e demandas feitas pelos grupos para a Universidade (variáveis *univs*, *univt* e *univu*).

Assim, o Quadro 29 apresenta a divisão em grupos de crenças correspondentes a: apoio concedido, apoio recebido, produção e transferência de conhecimento, e crença na inovação. São apresentadas as variáveis de cada um desses grupos juntamente com suas correlações.

Quadro 29 - Correlações entre variáveis do grupo “Universidade”

APOIO CONCEDIDO – univj, univk, univl					APOIO RECEBIDO – univn, univo, univp					
		univj	univk	univl			univn	univo	univp	
univj	Coef. Correl.	1			univn	Coef. Correl.	1			
	Sig.					Sig.				
univk	Coef. Correl.	0,275	1		univo	Coef. Correl.	0,544	1		
	Sig.	0,141				Sig.	0,002			
univl	Coef. Correl.	0,363	0,129	1	univp	Coef. Correl.	-0,336	-0,384	1	
	Sig.	0,049	0,498			Sig.	0,069	0,036		
PROD. E TRANSF. DE CONHEC. Univa, univg, univi					CRENÇA NA INOVAÇÃO					
		univa	univg	univi			univd	unive	univg	univu
univa	Coef. Correl.	1			univv	Coef. Correl.	0,394	0,555	-0,364	0,761
	Sig.					Sig.	0,031	0,001	0,048	0
univg	Coef. Correl.	0,091	1							
	Sig.	0,632								
univi	Coef. Correl.	0,316	0,463	1						
	Sig.	0,089	0,01							

Fonte: Dados da pesquisa.

Há uma correlação positiva fraca entre a crença na necessidade de dar suporte ao meio empresarial (*univl*) e necessidade de dar suporte para as outras universidades na região Oeste do Paraná. Esse resultado indica uma visão positiva sobre a interação entre os dois grupos de atores, sobretudo com a possibilidade de realização de projetos.

O grupo de crenças que indica a satisfação com o apoio que o grupo “Universidade” recebe dos grupos de atores é composto pelas variáveis *univn*, *univo* e *univp*. Observa-se uma correlação positiva moderada entre a crença na satisfação com o apoio recebido do meio empresarial (*univo*) com o recebido pelo governo local (*univn*), o que indica associação entre as duas crenças. A outra correlação encontrada é uma associação negativa fraca entre a satisfação com o apoio recebido pelas outras universidades (*univp*) e pelo meio empresarial (*univo*), indicando que conforme uma dessas crenças aumenta, a outra se reduz.

Em termos de participação em ações que promovem a produção e transferência de conhecimento coletivo, as crenças verificadas junto ao grupo “universidade” são diferentes

dos demais. Isto porque, em tese, o papel da universidade difere do papel dos demais grupos nestes termos. Assim, esse conjunto de crenças é composto pelas variáveis *univa*, *univg* e *univi*. Observa-se uma correlação positiva moderada entre a crença de que a comunicação entre os atores regionais é satisfatória (*univi*) e que as universidades públicas promovem a integração dos atores locais na região (*univg*). Contudo, há um desequilíbrio cognitivo nessa correlação, uma vez que o próprio grupo “Universidade” apresenta crença negativa muito forte na qualidade da comunicação ao mesmo tempo em que acredita fortemente que promove a integração dos atores locais.

A variável *univv* compreende a crença acerca da abrangência da ideia de “inovação” segundo as cognições do grupo “Universidade”. Foram encontradas correlações com as variáveis *univd*, *unive*, *univg* e *univu*. Os resultados apontam para uma correlação positiva fraca entre a crença em um conceito de inovação abrangente e a crença nos benefícios trazidos para o desenvolvimento regional por meio de parcerias entre governo e universidade (*univd*). Já as parcerias com o meio empresarial (*unive*) tem associação positiva moderada com o conceito de inovação que não considera apenas recursos e dinheiro.

Há uma correlação negativa fraca entre a crença no conceito de inovação e a crença de que as universidades públicas promovem a integração dos atores locais na região (*univg*). No entanto, é importante salientar que esta correlação está em um nível muito próximo de não ser significativa (Sig. 0,048). Contudo, é um fator que vale ser investigado na análise qualitativa adiante nesta tese.

Por fim, há uma forte correlação positiva entre a crença de que há coerência nas demandas feitas pelo governo (*univu*) e a crença em um conceito amplo de inovação. Pela associação positiva, conforme uma das crenças aumenta, a outra também o faz.

Assim, as crenças associadas a um conceito mais abrangente de inovação dizem respeito a crenças em parcerias com governo e universidade; coerência em expectativas do governo; e negativamente associadas ao papel da universidade em promover integração entre os grupos de atores locais. Isso, por si, dá indícios graves a respeito do conjunto de crenças da universidade a respeito de seu próprio papel junto aos outros grupos de atores no contexto regional. Existe um desequilíbrio que deve ser verificado, sobretudo pelos dados das entrevistas.

Ocorre que, não há crenças ligadas a produção e transferência de conhecimento que estejam correlacionadas com a crença de que inovação é um campo que vai além das esferas funcional e setorial. Assume-se que, para o desenvolvimento de uma economia voltada para o conhecimento, o aspecto relacional da inovação deve ser considerado. As inovações

institucionais nas formas de interação, produção e transferência de conhecimento entre grupos deve compor as crenças sobre inovação.

Pela comparação entre os resultados das médias e das correlações até então, o grupo “Universidade” acredita ser responsável pelo aprendizado interativo e coletivo na região, porém não quer acreditar que seja mais responsável do que governo e empresas nesse âmbito. Além disso, se comparado aos outros dois grupos, as universidades constituem o grupo que menos acredita na abrangência da ideia de inovação. Isto somado às crenças relacionadas a tal ideia, corrobora a existência de um desequilíbrio cognitivo no grupo “Universidade”.

O próximo passo na análise das correlações entre variáveis de crença, assim como realizado com os grupos “empresas” e “governo”, é a análise das associações entre variáveis pertencentes a conjuntos distintos de crenças. Elas são apresentadas pelo Quadro 30, a seguir, que mostra os seguintes grupos de crenças: (a) necessidade de parcerias com grupos para o desenvolvimento regional (*univc*, *univd* e *unive*); (b) necessidade de dar suporte a outros grupos (*univj*, *univk* e *univl*); (c) satisfação com o apoio recebido de outros grupos (*univn*, *univo* e *univp*); (d) coerência nas demandas e expectativas vindas de outros grupos (*univs*, *univt* e *univu*); e (e) participação em ações que promovam conhecimento (*univa*, *univg* e *univi*). Foram desconsideradas da análise as variáveis significativas, porém com correlação muito fraca.

Quadro 30 - Correlações entre variáveis por grupo de crenças

QUANTIDADE DE CORRELAÇÕES	Parcerias	Dar apoio	Recebe apoio suficiente	Demandas são coerentes
Parcerias				
Dar apoio	univk-univd (-,422)			
Recebe apoio suficiente	Não há correlações	univp-univk (,553)		
Demandas são coerentes	univt-univc (,399) univu-univd (,587)	univs-univl (-,458) univt-univk (,572) univu-univk (-,446)	univs-univn (-,417) univs-univo (-,387) univt-univp (-,487)	
Ações de conhecimento	Não há correlações	univl-univa (,548)	univn-univg (-,515) univp-univg (,418)	univs-univg (,747) univs-univi (,409) univt-univi (-,414)

Fonte: Dados da pesquisa.

Inicialmente, há uma correlação negativa moderada entre a crença de que as universidades devem dar suporte aos governos locais (*univk*) e que as parcerias entre universidades e governo são benéficas para o desenvolvimento regional (*univd*). Ambas são fortes crenças positivas mantidas pelas universidades. No entanto, a associação entre as duas é que quanto mais importantes forem as parcerias, menos apoio a universidade deve dar aos governos locais – ou o contrário: quanto mais apoio dado ao governo local, menos importantes serão as parcerias. Esta contradição entre cognições se articula com a crença negativa a respeito da coerência das demandas vindas do governo para as universidades públicas. Ainda assim, mais esclarecimentos serão levantados nas análises qualitativas.

Um reforço para essa ideia é a existência de correlação positiva moderada entre a crença na coerência das demandas vindas do governo local (*univu*) e a crença de que as parcerias com o governo são importantes para o desenvolvimento regional (*univd*). Tal associação de variáveis ajuda a explicar o desequilíbrio anterior, uma vez que a crença na coerência das demandas e expectativas do governo é negativa.

Dar suporte aos governos locais (*univk*) é uma crença associada à satisfação com o apoio recebido de outras universidades (*univp*). Dada a correlação positiva moderada, é possível que as duas variáveis formem uma crença de hierarquia na qual as relações de apoio entre universidades devem ser adequadas para que elas possam apoiar os governos locais.

A correlação entre as variáveis *univs-univl* é negativa e moderada. Ela traz para a discussão mais um desequilíbrio entre cognições, pois opõe a crença de que as demandas vindas das próprias universidades públicas são coerentes à de que as universidades devem apoiar o meio empresarial local. Essa correlação negativa faz com que se acredite menos na necessidade de apoiar as empresas para que seja possível aumentar a coerência das expectativas vindas do próprio grupo – ou o contrário: as demandas vindas das universidades serão menos coerentes ainda quando a crença no apoio às empresas for alta. Sob o mesmo foco de análise, está a correlação negativa fraca entre as expectativas e demandas das outras universidades públicas (*univs*) com a satisfação com o apoio recebido pelo meio empresarial (*univo*). Ainda, a correlação negativa moderada entre *univt* e *univp* reforça ainda mais a dissonância entre cognições acerca das relações entre empresas e universidade; as demandas vindas das empresas para a universidade (*univt*) se opõem à crença de que o apoio recebido pelas outras universidades públicas é suficiente; quanto uma aumentar, a outra diminuirá.

Essa série de dissonâncias entre cognições causa uma separação entre os dois grupos de atores, sendo que o aumento da crença em um depende da redução da crença em outro.

Para fins de inovação nas relações das instituições, esse desequilíbrio representa uma complicação.

A correlação entre as variáveis *univt-univk* também associa coerência de expectativas com a necessidade de oferecer suporte. No entanto, a relação é entre a crença de que as expectativas e demandas das empresas está associada à crença de que as universidades devem dar suporte aos governos locais. Assim, melhorar a coerência das expectativas se relaciona com apoiar o governo local, ou vice-versa. Essa correlação revela a percepção de que para o meio empresarial, a universidade está diretamente ligada ao governo. Tal noção foi levantada quando foram analisadas as crenças do grupo “empresas”. Para o grupo, a delimitação entre a função da universidade pública e do governo local não é claramente estabelecida; isso pode levar o grupo a confundir círculos de atuação e fazer demandas que não são necessariamente adequadas ou coerentes. A correlação das variáveis *univt* e *univk* demonstra que as universidades compreendem a existência dessa cognição, o que pode resultar na criação da dissonância cognitiva ocorrida entre as variáveis *univs* e *univl* já explicada.

A correlação moderada negativa entre *univu* e *univk* coloca em oposição as crenças sobre a coerência das demandas vindas dos governos locais (*univu*) com as crenças de que a universidade pública deve dar suporte para eles (*univk*). Essa associação pode revelar cognições com motivações políticas ou ideológicas que não são explicadas pela matriz de correlação, por isso cabe à análise qualitativa aprofundá-la. O mesmo ocorre com a correlação entre as variáveis *univs* e *univn*. Nela são opostas as crenças na coerência das demandas e expectativas das próprias universidades para si com as crenças de que o apoio vindo dos governos locais é suficiente.

É possível observar que o grupo “Universidade” compreende, em parte, o seu papel em promover conhecimento e integração de grupos de atores. Isto se reflete na correlação entre as variáveis *univl* e *univa*. Há uma associação positiva moderada entre a crença de que a universidade deve dar suporte ao meio empresarial com a crença de que ela é a responsável pelo aprendizado interativo e coletivo na região. Porém, dentre as crenças referentes à atuação do grupo “universidade” como responsável pelos processos de aprendizado e de integração, esta é a única que favorece a relação com o grupo “empresas”. Além disso, essa correlação positiva é colocada em contradição pela série de correlações negativas envolvendo o meio empresarial. A presença dessa correlação não ameniza a dissonância cognitiva apresentada até aqui; ao contrário, pode agravá-la. Ainda, vale ressaltar que o grupo “Empresas” não aparece em nenhuma das demais correlações significativas a seguir referentes aos processos de conhecimento e integração de atores.

Há uma correlação moderada negativa entre a crença de que as universidades públicas promovem a integração dos atores locais (*univg*) e a de que o governo local oferece apoio suficiente para as universidades (*univn*). Essa correlação opõe a promoção de integração realizada pela universidade ao apoio concedido pelo governo local. Novamente, essa noção pode ser resultante de cognições ideológicas que o método quantitativo não consegue explicar. Cabe à análise qualitativa aprofundar tais cognições.

Por outro lado, a promoção de integração dos atores locais pelas universidades públicas (*univg*) está associada positivamente à crença no apoio recebido pelas próprias universidades locais na região (*univp*). Essa correlação mostra que o grupo “Universidade” deposita em si mesmo a responsabilidade de promover integração entre os grupos a partir do apoio que recebe também de si. O papel de promover integração (*univg*) também apresenta uma correlação positiva, desta vez forte, com a crença na coerência das demandas vindas da própria universidade pública para ela mesma. É correto afirmar que uma das demandas da universidade pública para si é que ela assume o papel de promover a integração entre os grupos de atores locais. O ponto problemático é que este papel é pouco compartilhado com os demais grupos, considerando as correlações observadas.

Ao considerar a qualidade da comunicação entre os grupos de atores regionais (*univi*), a universidade associa positivamente esta crença com a coerência das demandas e expectativas da própria universidade (*univs*). Logo, se a qualidade da comunicação aumentar, também aumenta a coerência nas demandas da universidade, e o mesmo vale para o oposto. Em oposição, negativamente correlacionada à variável *univi* está a crença na coerência das expectativas das empresas (*univt*). Mais uma vez é criada uma dissonância entre cognições, afastando o grupo do equilíbrio cognitivo.

Por fim, vale mencionar outras correlações entre variáveis que não se enquadram nos grupos de crenças até então analisados, mas que são importantes pelo seu nível alto de significância.

As variáveis *univq* e *univt* apresentam correlação positiva moderada; a crença de que a universidade pública deve dar suporte aos governos locais (*univq*) está atrelada à crença na coerência das demandas vindas das empresas para as universidades. Essa correlação é mais uma demonstração de que o grupo “universidade” percebe a falha cognitiva do grupo “empresas” em separar os papéis de governo e de universidade pública.

A correlação negativa moderada entre *univt* e *univr* coloca em oposição a crença na coerência das demandas das empresas (*univt*) com o suporte que a universidade deve fornecer

ao meio empresarial (*univr*). A dissonância cognitiva entre crenças a respeito das relações entre universidade e meio empresarial é ainda mais destacada por esta correlação.

4.2.2.3 Análise das correlações no grupo “Empresas”

Por fim, para o grupo “Empresas”, o primeiro conjunto de variáveis analisado pode ser observado no Quadro 31. Ele apresenta uma divisão em grupos de crenças correspondentes a: parceria entre grupos, apoio concedido, apoio recebido, coerência das demandas, produção e transferência de conhecimento, e crença na inovação. São apresentadas as variáveis de cada um desses grupos juntamente com suas correlações:

Quadro 31 - Correlações entre variáveis do grupo “Empresas”

PARCERIAS ENTRE GRUPOS – empc, empd, empe					APOIO CONCEDIDO – empj, empk, empl				
		empc	empd	empe			empj	empk	empl
empc	Coef. Correl. Sig.	1			empj	Coef. Correl. Sig.	1		
empd	Coef. Correl. Sig.	-0,72 0,433	1		empk	Coef. Correl. Sig.	0,278 0,002	1	
empe	Coef. Correl. Sig.	0,191 0,036	-0,84 0,363	1	empl	Coef. Correl. Sig.	-0,158 0,085	0,081 0,38	1
APOIO RECEBIDO – empn, empp, empr					COERÊNCIA DAS DEMANDAS – emps, empt, empu				
		empn	empp	empr			emps	empt	empu
empn	Coef. Correl. Sig.	1			emps	Coef. Correl. Sig.	1		
empp	Coef. Correl. Sig.	-0,31 0,001	1		empt	Coef. Correl. Sig.	-0,302 0,001	1	
empr	Coef. Correl. Sig.	-0,198 0,029	-0,351 0	1	empu	Coef. Correl. Sig.	-0,055 0,549	0,046 0,618	1
CRENÇA NA INOVAÇÃO									
		empo	emps	empu					
empv	Coef. Correl. Sig.	0,255 0,005	0,226 0,013	-0,202 0,026					

Fonte: Dados da pesquisa.

No grupo de crenças a respeito de parcerias, há uma correlação fraca positiva significativa entre *empe* e *empc*, indicando associação entre as crenças de que tanto parcerias entre empresas quanto de empresas com universidades estão correlacionadas. Esse resultado corrobora o fato verificado pelas médias de que o grupo considera a si mesmo e “universidade” como mais importantes e relevantes para o desenvolvimento regional.

As crenças referentes ao apoio concedido a outros grupos são representadas pelas variáveis *empj*, *empk* e *empl*. Ocorre uma correlação positiva fraca significativa entre as crenças de que as empresas devem oferecer apoio ao seu próprio grupo (*empj*) e aos governos locais (*empk*). No entanto, essa correlação não é muito explicativa pelo fato de que a crença em relação à necessidade de oferecer apoio ao governo é basicamente neutra ao mesmo tempo em que a necessidade de oferecer apoio ao próprio meio empresarial caracteriza uma crença muito forte.

As variáveis *empn*, *empp* e *empr* representam crenças referentes ao apoio recebido pelo grupo, vindo dos demais. As correlações negativas fracas e significantes ocorrem entre *empp-empn*, *empp-empr* e *empr-empn*. Isto indica que quanto mais forte for a crença de que as empresas recebem apoio suficiente do próprio meio empresarial, mais fraca será a crença de que recebem apoio suficiente do governo e das universidades. Além disso, a correlação negativa fraca e significativa entre *empr-empn* aponta que quanto mais forte for a crença de que recebem apoio suficiente das universidades, mais fraca será a crença de que também o recebem dos governos locais. Esse conjunto particular de correlações é bastante importante. Ele aponta uma valorização do apoio recebido pelo próprio grupo “empresa” apontando que “devemos nos ajudar mutuamente, pois as esferas públicas (governo e universidade) não o farão”.

As variáveis *emps*, *empt* e *empu* indicam as crenças em relação à coerência nas demandas e expectativas vindas dos demais grupos. A correlação negativa fraca significativa entre *emps-empt* aponta que quanto mais forte for a crença de que as demandas vindas do próprio meio empresarial forem coerentes, mais fraca será a crença na coerência das demandas do governo e vice-versa. Por isso, é razoável apontar uma dissociação na consideração de expectativas do meio empresarial e do governo uma vez que quando um for coerente, o outro não será. Pela correlação apresentada as crenças caracterizadas por estas duas variáveis são de difícil conciliação.

Não foram encontradas correlações significativas entre as variáveis *empg*, *emph* e *empi* no grupo de crenças que se refere à participação e consideração de relevância nos processos de difusão de conhecimento na região”. Porém, a ausência de correlação também é

um resultado importante. Não existe associação entre a participação das empresas em ações que promovem conhecimento, a crença na utilidade da informação difundida, e na qualidade da comunicação entre os atores regionais. A dissociação destas variáveis pode ser um reforço da descrença na integração dos grupos para produzir e transferir conhecimento.

Por fim, a variável *empv*, que indica a crença de que a “inovação” seja um conceito mais abrangente do que recursos e dinheiro, correlaciona-se com apenas três outras variáveis: *empo*, *emps* e *empu*. Essas correlações mostram que a crença na abrangência do campo da inovação está associada à crença de que a atuação das empresas pode ser beneficiada pela parceria com universidades públicas. Também, está associada à compreensão de coerência nas demandas vindas por parte do meio empresarial e da universidade; a compreensão de coerência de demandas vindas do governo não se encaixa neste contexto, pois, como já evidenciado, essa crença está dissociada das demandas vindas do meio empresarial e não é conciliável com elas.

Ainda, cumpre apontar que grande parte das variáveis que representam crenças sobre aspectos relacionais no contexto regional não tiveram correlação significativa com a abrangência, também relacional, da ideia de “inovação”. Tal constatação aponta indícios de gravidade, uma vez que se não houver muitas correlações com a variável *empv*, então a ideia de inovação como um contexto relacional, com aspectos institucionais não está clara para o grupo em questão.

Também, é importante analisar as correlações que ocorrem entre variáveis pertencentes aos grupos distintos de crenças. Tais correlações são apresentadas pelo Quadro 32, a seguir, que mostra os seguintes grupos de crenças: (a) necessidade de parcerias com grupos (*empc*, *empd* e *empe*); (b) necessidade de dar suporte a outros grupos (*empj*, *empk* e *empl*); (c) satisfação com o apoio recebido de outros grupos (*empn*, *empp* e *empr*); (d) coerência nas demandas e expectativas vindas de outros grupos (*emps*, *empt* e *empu*); e (e) participação em ações que promovam conhecimento (*empg*, *emph* e *empi*). Foram desconsideradas da análise as variáveis significativas, porém com correlação muito fraca.

Quadro 32 - Correlações entre variáveis por grupo de crenças

QUANTIDADE DE CORRELAÇÕES	Parcerias	Dar apoio	Recebe apoio suficiente	Demandas são coerentes
Parcerias				
Dar apoio	Empc-empj (-0,280) Empe-empk (-0,274)			
Recebe apoio suficiente	empn-empd (0,243)	empj-empn (0,376) empj-empn (-0,605) empj-empr (0,410) empk-empn (0,261) empk-empr (0,206)		
Demandas são coerentes	Não há correlação	empj-emps (0,258) empk-empu (0,297) empl-empu (0,255)	empn-emps (0,379) empp-emps (-0,315) empp-empt (0,344) empr-emps (0,267) empr-empt (0,405)	
Ações de conhecimento	Empc-empg (-0,249) Empc-empi (-0,247) empd-empg (0,288) empd-emph (0,339)	empg-empj (0,260) emph-empj (0,342)	empg-empn (-0,267) emph-empn (0,245) emph-empn (-0,342) emph-empr (0,226) empi-empn (0,205)	empg-empt (-0,241) emph-emps (0,296) emph-empu (0,299) empi-emps (-0,298)

Fonte: Dados da pesquisa.

Pela observação das correlações de variáveis pertencentes a grupos específicos de crenças, pode-se notar a relevância da variável *empj* no contexto geral do sistema de crenças. Além de ser a variável com a maior quantidade de correlações significativas, também é a que apresenta mais correlações moderadas. A correlação entre *empj-empn* (-0,605) indica uma associação negativa moderada entre as crenças de que parcerias entre empresas são benéficas para o desenvolvimento e de que o apoio vindo do próprio meio empresarial é considerado suficiente. Tal correlação indica que quanto menor for a crença no apoio vindo do seu próprio grupo, maior será a crença da necessidade de que haja parceria entre os atores dentro do próprio grupo. Da mesma forma, quanto maior for a crença de que há apoio suficiente, menor é a necessidade de novas parcerias entre o meio empresarial.

Outra correlação moderada, mas positiva, está entre *empj-empr* (0,410). Ela estabelece que a crença de que parcerias entre empresas são benéficas para o desenvolvimento está associada à crença de não receber apoio suficiente das universidades públicas. Assim, quanto

mais acreditar ser necessário manter parcerias com outras empresas, mais o grupo acreditará não receber apoio suficiente da universidade e vice-versa.

Ainda no campo de estabelecer parcerias e receber apoio, a correlação entre *empj-empn* (0,376) oferece indícios de que a crença a respeito das parcerias entre empresas como benéficas para o desenvolvimento está positivamente associada à crença de que o apoio oferecido pelos governos locais é suficiente. Esta correlação é interessante e deve ser mais bem explicada pela análise qualitativa das entrevistas, pois indica que ver como suficiente o apoio do governo se associa à crença nos benefícios de parcerias entre empresas. Em adição, a correlação entre *empp-empt* (0,344) associa positivamente a crença na coerência das demandas do governo com a satisfação com o apoio vindo das outras empresas.

De maneira geral, as correlações indicam que há maior coesão no sistema de crenças quando elas se referem ao próprio grupo “empresas”. Há mais ocorrência de associações positivas e menos desequilíbrio nos momentos em que o grupo responde sobre crenças a respeito de si e dos próprios atores que o compõem. Isso se observa nas correlações: *empc-empj*, em que a necessidade de dar suporte a empresas se associa à importância das parcerias entre o próprio grupo para o desenvolvimento regional; *empc-empg*, em que a parceria entre empresas está associada à crença de que elas participam ativamente de ações que promovem conhecimento; *empj-emps*, que indica associação entre a crença nos benefícios entre parcerias entre empresas para o desenvolvimento e a coerência nas demandas vindas do próprio meio empresarial; *empg-empj* e *emph-empj* nas quais a crença na importância das parcerias entre o grupo para o desenvolvimento da região está associada tanto ao nível de participação em ações que promovem conhecimento quanto à utilidade de tal conhecimento para a atuação do próprio grupo; *empi-empp* que associa a satisfação no apoio recebido pelas outras empresas com a satisfação com o nível de comunicação entre os atores regionais.

No entanto, a coerência interna das crenças do grupo em relação a si apresenta alguns desequilíbrios quando observadas certas correlações. A correlação entre *empp-emps* coloca em oposição as crenças sobre a satisfação com o apoio recebido de outras empresas com a coerência nas expectativas do meio empresarial. Apesar de acreditar na coerência das demandas do próprio grupo (conforme observado na análise das médias), a correlação negativa mostra que a percepção de suporte recebido e coerência das demandas estão negativamente associadas; isso indica que quando oferecerem apoio suficiente, as demais empresas terão, ao mesmo tempo, expectativas e demandas incoerentes.

Ao observar as correlações que compõem o sistema de crenças que se refere aos outros grupos de atores (governo e universidade), é possível verificar que em alguns momentos eles

se sobrepõem como se fossem parte de um mesmo grupo. Apesar de manter crenças positivas em relação à necessidade de parcerias com outros grupos, o grupo “Empresas” apresenta diversos desequilíbrios nas crenças relacionadas a eles.

Exemplo disso está na correlação negativa entre *empe-empk*. Nela, a importância da parceria com universidades se associa negativamente à necessidade de dar suporte aos governos locais. É como se ambas as crenças estivessem em lados opostos de uma balança; como se ao formar parcerias com universidades, o meio empresarial se eximisse de dar suporte aos governos locais, ou vice-versa. Tal correlação evidencia uma possível cognição de que os papéis do governo e da universidade pública estejam sobrepostos e com limites não bem definidos. Outras correlações que dão indícios desta possível falha cognitiva são entre as variáveis *empk-empu*, *empk-empr* e *empr-empt*; todas elas possuem uma crença sobre a atuação do governo associada a uma crença sobre a atuação da universidade.

As correlações também corroboram algumas insatisfações e descrenças apresentadas pelo grupo “empresas” em relação aos outros grupos. No entanto, cumpre ressaltar que apenas os métodos quantitativos não conseguem determinar com clareza o alvo e a razão delas, principalmente por indicarem a falha cognitiva já referida que deve ser elucidada pelos métodos qualitativos.

Nesse âmbito, a correlação *empl-empu* associa duas crenças que apresentam desequilíbrio: a de que empresas devem dar suporte às universidades públicas na região e a de que as demandas da universidade para com as empresas são coerentes. A primeira já representa uma crença positiva forte enquanto a segunda é uma crença negativa moderada (próxima de forte). Com isso pode se inferir que quanto mais coerentes as demandas da universidade, mais suporte elas devem receber, ou vice-versa. Outra correlação que toca o campo das crenças negativas sobre a universidade é *emph-empr*. Neste caso, a crença de não receber apoio suficiente da universidade pública se associa à crença sobre a utilidade das informações trazidas por cursos e palestras, muitas vezes realizados pela universidade.

Ainda sobre a crença na utilidade das informações difundidas na região, as correlações *emph-empu* e *emph-empd* apontam para sua associação positiva com a coerência das demandas das universidades e com os benefícios trazidos pelas parcerias entre o meio empresarial com os governos locais, mais uma vez, por um lado, atrelando e sobrepondo crenças em relação à atuação da universidade pública com o governo local, mas por outro lado, reconhecendo a complementariedade dos dois grupos de atores para fins de produção e difusão de conhecimento na esfera regional.

Por fim, é interessante destacar que o conjunto de crenças a respeito do apoio que o grupo “Empresa” recebe de si e dos demais é o que mais apresenta correlações. Suas três variáveis (*empn*, *empp* e *empr*) constituem a maior quantidade de correlações com os outros conjuntos de crenças. O segundo conjunto mais importante nesses termos corresponde às crenças sobre produção de conhecimento e participação na sua difusão. A partir disso, é possível determinar os grupos de variáveis mais críticos e que merecem ser alvos de análises qualitativas mais detalhadas. Isso permite detectar os motivos das dissonâncias e apontar caminhos para sua resolução de maneira mais equilibrada para o desenvolvimento de uma economia voltada para o conhecimento.

Na sequência, serão analisadas as correlações observadas, respectivamente, nos grupos “Governo” e “Universidade”. A estrutura das análises segue no padrão do grupo “Empresas” para que as devidas comparações possam ser feitas.

4.2.3 Regressão *Stepwise* das variáveis dos questionários

O próximo passo na análise quantitativa dos dados é a utilização do modelo de regressão *stepwise*. Conforme mencionado nos procedimentos metodológicos, o método será utilizado para analisar os resultados obtidos para as variáveis *PESOemp*, *PESGov* e *PESUniv*. Essas variáveis indicam a importância e/ou relevância que os grupos “Empresas”, “Governo” e “Universidade” atribuem para si e os demais em relação ao desenvolvimento regional.

A questão que originou esta variável foi a de número 23 em todos os questionários; ela pedia para que fossem distribuídos 9 pontos entre os 3 grupos de atores em razão de sua importância e/ou relevância para o desenvolvimento. Pela análise das médias dos resultados, foi possível observar que os grupos “Empresas” e “Universidade” consideram a si como o mais importante para o desenvolvimento da região; o grupo “Governo” considera a si e o grupo “Universidade” como mais importantes. Cumpre ressaltar que diversos respondentes distribuíram 3 pontos para cada grupo, colocando os três grupos em equilíbrio.

Conforme já explicado nos procedimentos metodológicos, a regressão *stepwise* fará a verificação de quais variáveis dentre as 22 levantadas junto a cada grupo são mais relevantes para o resultado obtido em *PESOemp*, *PESGov* e *PESUniv*. Devido à grande quantidade de variáveis, a regressão *stepwise* se mostra útil para identificar um subconjunto relevante de preditores para os resultados dos pesos. O processo automático de construção desse modelo adiciona variáveis mais significativas e remove variáveis menos significativas.

Na sequência, serão apresentados os resultados para os grupos “Governo”, “Universidade” e “Empresas” respectivamente. Os modelos serão construídos apenas para a variável *PESO* considerada mais importante/relevante para cada grupo.

4.2.3.1 Regressão Stepwise das variáveis do grupo “Governo”

Nos resultados do grupo “Governo”, tanto *PESOGov* quanto *PESOUNIV* apresentam médias de 3,118. Isto indica que, de acordo com a crença do grupo, tanto ele quanto as universidades públicas são mais relevantes/importantes para o desenvolvimento regional. A seguir, podem ser observados nos quadros 33 e 34 os resultados da regressão *stepwise* indicando quais variáveis contribuem para ambos os resultados.

Quadro 33 - Variáveis inseridas no modelo pela regressão stepwise – PESOGov

Variáveis Inseridas/Removidas ^a			
Modelo	Variáveis inseridas	Variáveis removidas	Método
1	govr	.	Em Etapas (Critérios: Probabilidade de F a ser inserido \leq ,050, Probabilidade de F a ser removido \geq ,100).
2	govk	.	Em Etapas (Critérios: Probabilidade de F a ser inserido \leq ,050, Probabilidade de F a ser removido \geq ,100).
3	gove	.	Em Etapas (Critérios: Probabilidade de F a ser inserido \leq ,050, Probabilidade de F a ser removido \geq ,100).

a. Variável Dependente: PESOGov

Fonte: Dados da pesquisa.

O modelo incluiu 3 variáveis mais relevantes para a obtenção de *PESOGov*. Abaixo estão relacionadas cada uma delas juntamente com as crenças que representam.

govr Os governos locais recebem apoio suficiente das universidades públicas

govk Os governos locais devem dar suporte às empresas na região

gove Parcerias entre governos locais e empresas são benéficas para o desenvolvimento regional

Quadro 34 - Variáveis inseridas no modelo pela regressão stepwise – PESOUNIV

Variáveis Inseridas/Removidas ^a			
Modelo	Variáveis inseridas	Variáveis removidas	Método
1	govs	.	Em Etapas (Critérios: Probabilidade de F a ser inserido \leq ,050, Probabilidade de F a ser removido \geq ,100).
2	govt	.	Em Etapas (Critérios: Probabilidade de F a ser inserido \leq ,050, Probabilidade de F a ser removido \geq ,100).
3	gova	.	Em Etapas (Critérios: Probabilidade de F a ser inserido \leq ,050, Probabilidade de F a ser removido \geq ,100).
4	govk	.	Em Etapas (Critérios: Probabilidade de F a ser inserido \leq ,050, Probabilidade de F a ser removido \geq ,100).

a. Variável Dependente: PESOUNIV

Fonte: Dados da pesquisa.

O modelo incluiu 4 variáveis mais relevantes para a obtenção de *PESOuniv*. Abaixo estão relacionadas cada uma delas juntamente com as crenças que representam.

- govs As demandas vindas dos outros governos locais são coerentes
govt As expectativas que as empresas tem com o governo são coerentes
gova Setores de ciência e alta tecnologia são necessários na região
govk Os governos locais devem dar suporte às empresas na região

A seguir são apresentados os resumos do modelo de regressão para o grupo “Governo” para verificar o poder de explicação das variáveis selecionadas. Os quadros 35 e 36 correspondem a *PESOGov* e *PESOuniv*, respectivamente.

Quadro 35 - Resumo do modelo de regressão stepwise – grupo governo: *PESOGov*

Resumo do modelo^d

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança					Durbin-Watson
					Alteração de R quadrado	Alteração F	df1	df2	Sig. Alteração F	
1	,528 ^a	,279	,264	,6715	,279	18,928	1	49	,000	
2	,659 ^b	,434	,410	,6009	,155	13,180	1	48	,001	
3	,717 ^c	,514	,483	,5630	,080	7,687	1	47	,008	2,229

a. Preditores: (Constante), govr

b. Preditores: (Constante), govr, govk

c. Preditores: (Constante), govr, govk, gove

d. Variável Dependente: *PESOGov*

Fonte: Dados da pesquisa.

De acordo com os resultados, o modelo 3 é o que tem maior poder de explicação da variável dependente (*PESOGov*), devido ao valor de R quadrado de 0,514. Isto indica que as 3 variáveis selecionadas explicam pelo menos 51% do resultado da variável dependente. O valor do teste Durbin-Watson (2,229) indica que não há auto correlação na amostra.

Quadro 36 - Resumo do modelo de regressão stepwise – grupo governo: *PESOuniv*

Resumo do modelo^e

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança					Durbin-Watson
					Alteração de R quadrado	Alteração F	df1	df2	Sig. Alteração F	
1	,572 ^a	,327	,313	,7347	,327	23,789	1	49	,000	
2	,708 ^b	,502	,481	,6387	,175	16,849	1	48	,000	
3	,748 ^c	,560	,532	,6065	,058	6,225	1	47	,016	
4	,783 ^d	,613	,580	,5748	,053	6,326	1	46	,015	1,814

a. Preditores: (Constante), govs

b. Preditores: (Constante), govs, govt

c. Preditores: (Constante), govs, govt, gova

d. Preditores: (Constante), govs, govt, gova, govk

e. Variável Dependente: *PESOuniv*

Fonte: Dados da pesquisa.

É possível observar que o modelo 4 é o que tem maior poder de explicação da variável dependente (*PESOuniv*), devido ao valor de R quadrado de 0,613. Isto indica que as 4 variáveis selecionadas explicam pelo menos 61% do resultado da variável dependente. O valor do teste Durbin-Watson (1,814) indica que não há auto correlação na amostra.

Em seguida, são apresentados os coeficientes do modelo de regressão para o grupo “Governo”. Os quadros 37 e 38 correspondem, respectivamente aos resultados de *PESOgov*, e *PESOuniv*. Neles, podem ser observadas as variáveis com influência positiva ou negativa na relevância atribuída aos grupos. Cada quadro é seguido pela sua respectiva análise.

Quadro 37 - Coeficientes do modelo de regressão stepwise – grupo governo: *PESOgov*

Coeficientes ^a						
Modelo		Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
		B	Erro Padrão	Beta		
1	(Constante)	1,588	,291		5,463	,000
	govr	,289	,066	,528	4,351	,000
2	(Constante)	-,032	,516		-,062	,951
	govr	,314	,060	,573	5,244	,000
	govk	,352	,097	,397	3,630	,001
3	(Constante)	1,055	,623		1,694	,097
	govr	,263	,059	,480	4,453	,000
	govk	,320	,091	,361	3,498	,001
	gove	-,186	,067	-,298	-2,773	,008

a. Variável Dependente: *PESOgov*

Fonte: Dados da pesquisa.

Os resultados dos coeficientes mostram que o modelo composto pelas 3 variáveis é significativo para explicar a variável dependente. É importante fazer uma distinção entre as variáveis que provocam alterações positivas ou negativas em *PESOgov* conforme o valor de B.

As influências positivas são exercidas por:

govr Os governos locais recebem apoio suficiente das universidades públicas

govk Os governos locais devem dar suporte às empresas na região

As influências negativas são exercidas por:

gove Parcerias entre governos locais e empresas são benéficas para o desenvolvimento regional

De maneira geral, é possível observar que poucas variáveis explicam a importância atribuída pelo governo a si no contexto regional. A crença sobre sua importância aumenta conforme acredita receber mais apoio das universidades e conforme acredita no suporte que oferece para as empresas. Aumentar as crenças nas parcerias com empresas faz com que o grupo “Governo” diminua a crença na sua própria relevância para o desenvolvimento regional.

Essas cognições podem trazer dissonâncias para o sistema de crenças do grupo. Primeiramente, há indícios de excesso de confiança em sua própria importância ao submeter *PESGov* a apenas 3 variáveis. Também, há dissonância no modo em que esta crença é construída; apenas receber apoio das universidades públicas é uma atitude passiva, e a partir desse apoio recebido, o governo dá suporte ao meio empresarial. O fato de que dar suporte aumenta a relevância do governo, mas formar parcerias com empresas a reduz é outro indício de que há excesso de confiança e um certo tom de “benevolência”. Para que o governo siga os requisitos de uma economia voltada para o conhecimento seria preciso mudar sua cognição em relação a “benefícios de parcerias com empresas” e “importância do meu grupo para o desenvolvimento”. No entanto esta mudança pode esbarrar no problema causado pelo excesso de confiança em si. A análise qualitativa explicará mais detalhadamente, a partir do discurso dos próprios atores, essa situação.

Quadro 38 - Coeficientes do modelo de regressão *stepwise* – grupo governo: PESOuniv

Coeficientes^a

Modelo		Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
		B	Erro Padrão	Beta		
1	(Constante)	6,276	,656		9,572	,000
	govs	-,763	,157	-,572	-4,877	,000
2	(Constante)	6,772	,583		11,624	,000
	govs	-,713	,137	-,534	-5,220	,000
	govt	-,318	,077	-,420	-4,105	,000
3	(Constante)	7,969	,732		10,880	,000
	govs	-,664	,131	-,498	-5,066	,000
	govt	-,318	,074	-,420	-4,322	,000
	gova	-,294	,118	-,244	-2,495	,016
4	(Constante)	8,593	,737		11,657	,000
	govs	-,584	,128	-,437	-4,551	,000
	govt	-,280	,071	-,371	-3,938	,000
	gova	-,289	,112	-,241	-2,593	,013
	govk	-,246	,098	-,245	-2,515	,015

a. Variável Dependente: PESOuniv

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se nos resultados que o modelo composto pelas 4 variáveis é significativo para explicar a variável dependente. Todas as variáveis incluídas no modelo provocam alterações negativas em *PESOuniv* conforme indica o valor de B.

A importância da universidade para o desenvolvimento da região, de acordo com as crenças do governo, diminui conforme as demandas e expectativas dos outros governos locais e do meio empresarial forem mais coerentes. Da mesma forma, a universidade será menos relevante quanto mais setores de ciência e tecnologia forem necessários. Essa relação é bastante surpreendente, uma vez que um dos principais meios de se desenvolver ciência e tecnologia é a partir das universidades. No entanto, pode-se intuir que o governo pode trazer para si esta responsabilidade o que diminuiria a importância das universidades. Ainda, a importância da universidade diminui conforme o governo acreditar que deve dar apoio ao meio empresarial.

É notório o fato de que o grupo “Governo” não atribui relevância ao grupo “universidade” por nenhum dos motivos que correspondem a área de atuação do último. Tampouco são incluídos aspectos relacionais e institucionais nas importâncias atribuídas pelo governo. Isto mostra que não há compreensão clara do seu próprio papel e do papel da

universidade; também são reforçados os indícios de haver uma oposição entre universidade e empresas de acordo com as crenças do governo.

4.2.3.2 Regressão Stepwise das variáveis do grupo “Universidade”

Em seguida, serão apresentados os resultados e análises pertinentes ao grupo “Universidade”. O grupo se considera o mais importante/relevante para o desenvolvimento regional com média obtida para *PESUniv* de 3,5. A seguir, no quadro 39 podem ser observados os resultados da regressão *stepwise* indicando quais variáveis contribuem para este resultado.

Quadro 39 - Resumo do modelo de regressão stepwise – grupo universidade: PESUniv

Resumo do modelo ^j										
Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança					Durbin-Watson
					Alteração de R quadrado	Alteração F	df1	df2	Sig. Alteração F	
1	,515 ^a	,265	,239	,6778	,265	10,095	1	28	,004	
2	,688 ^b	,474	,435	,5842	,209	10,695	1	27	,003	
3	,788 ^c	,622	,578	,5047	,148	10,172	1	26	,004	
4	,840 ^d	,705	,658	,4542	,084	7,103	1	25	,013	
5	,880 ^e	,774	,727	,4061	,068	7,263	1	24	,013	
6	,913 ^f	,833	,790	,3562	,059	8,205	1	23	,009	
7	,903 ^g	,815	,777	,3668	-,018	2,451	1	23	,131	
8	,922 ^h	,850	,811	,3375	,035	5,344	1	23	,030	
9	,939 ⁱ	,882	,845	,3061	,032	5,973	1	22	,023	1,340

a. Preditores: (Constante), univs

b. Preditores: (Constante), univs, univk

c. Preditores: (Constante), univs, univk, univi

d. Preditores: (Constante), univs, univk, univi, univm

e. Preditores: (Constante), univs, univk, univi, univm, univv

f. Preditores: (Constante), univs, univk, univi, univm, univv, univu

g. Preditores: (Constante), univs, univk, univi, univv, univu

h. Preditores: (Constante), univs, univk, univi, univv, univu, univf

i. Preditores: (Constante), univs, univk, univi, univv, univu, univf, univt

j. Variável Dependente: PESUniv

Fonte: Dados da pesquisa.

É possível observar que o modelo 9 é o que tem maior poder de explicação da variável dependente (*PESUniv*), devido ao valor de R quadrado de 0,882. Isto indica que as 7 variáveis selecionadas explicam pelo menos 88% do resultado da variável dependente. O valor do teste Durbin-Watson (1,340) indica que não há auto correlação na amostra. Abaixo estão listadas as variáveis selecionadas e as crenças correspondentes.

univs As demandas vindas das universidades públicas são coerentes

univk As universidades devem dar suporte aos governos locais

univi A comunicação entre os atores regionais é satisfatória

univv Inovação é um conceito que vai além de dinheiro e recursos

univu As demandas vindas dos governos locais são coerentes

univf Acredito que patentes sejam mais produzidas em universidades

univt As demandas vindas do meio empresarial são coerentes

Em seguida, são apresentados, no quadro 40, os coeficientes do modelo de regressão para o grupo “Universidade”. Os quadros correspondem aos resultados de *PESOuniv*. Nele, podem ser observadas as variáveis com influência positiva ou negativa na relevância atribuída.

Quadro 40 - Coeficientes do modelo de regressão stepwise – grupo universidade: PESOuniv

Coeficientes^a

Modelo		Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
		B	Erro Padrão	Beta		
1	(Constante)	1,679	,586		2,865	,008
	univs	,515	,162	,515	3,177	,004
2	(Constante)	3,539	,761		4,652	,000
	univs	,506	,140	,505	3,618	,001
	univk	-,415	,127	-,457	-3,270	,003
3	(Constante)	3,802	,662		5,741	,000
	univs	,335	,132	,335	2,534	,018
	univk	-,505	,113	-,556	-4,462	,000
	univi	,369	,116	,432	3,189	,004
4	(Constante)	6,326	1,119		5,654	,000
	univs	,302	,120	,302	2,527	,018
	univk	-,498	,102	-,549	-4,889	,000
	univi	,423	,106	,495	3,988	,001
	univm	-,534	,200	-,296	-2,665	,013
5	(Constante)	5,353	1,064		5,033	,000
	univs	,424	,116	,424	3,653	,001
	univk	-,439	,094	-,483	-4,676	,000
	univi	,378	,096	,442	3,926	,001
	univm	-,563	,180	-,312	-3,137	,004
	univv	,138	,051	,290	2,695	,013
6	(Constante)	4,865	,948		5,131	,000
	univs	,398	,102	,397	3,892	,001
	univk	-,533	,089	-,587	-6,016	,000
	univi	,413	,085	,484	4,848	,000
	univm	-,289	,184	-,160	-1,566	,131
	univv	,273	,065	,570	4,195	,000
	univu	-,295	,103	-,440	-2,864	,009
7	(Constante)	3,760	,652		5,763	,000
	univs	,400	,105	,400	3,800	,001
	univk	-,564	,089	-,621	-6,344	,000
	univi	,404	,088	,473	4,608	,000
	univv	,307	,063	,643	4,878	,000
	univu	-,379	,091	-,565	-4,182	,000
8	(Constante)	3,496	,611		5,719	,000
	univs	,331	,101	,330	3,261	,003
	univk	-,548	,082	-,603	-6,663	,000
	univi	,354	,083	,414	4,238	,000
	univv	,310	,058	,649	5,354	,000
	univu	-,471	,092	-,703	-5,098	,000
	univf	,206	,089	,249	2,312	,030
9	(Constante)	1,740	,907		1,918	,068
	univs	,409	,097	,409	4,202	,000
	univk	-,368	,105	-,405	-3,522	,002
	univi	,381	,076	,446	4,982	,000
	univv	,305	,053	,638	5,799	,000
	univu	-,457	,084	-,682	-5,440	,000
	univf	,227	,081	,273	2,784	,011
	univt	,267	,109	,285	2,444	,023

a. Variável Dependente: PESOuniv

Fonte: Dados da pesquisa.

Os resultados dos coeficientes mostram que o modelo 9 composto pelas 7 variáveis é significativo para explicar a variável dependente. É importante fazer uma distinção entre as

variáveis que provocam alterações positivas ou negativas em *PESOGov* conforme o valor de B.

As influências positivas são exercidas por:

- univs As demandas vindas das universidades públicas são coerentes
- univi A comunicação entre os atores regionais é satisfatória
- univv Inovação é um conceito que vai além de dinheiro e recursos
- univf Acredito que patentes sejam mais produzidas em universidades
- univt As demandas vindas do meio empresarial são coerentes

As influências negativas são exercidas por:

- univk As universidades devem dar suporte aos governos locais
- univu As demandas vindas dos governos locais são coerentes

A partir dos resultados, é possível notar que a crença do grupo “universidade” a respeito da sua própria relevância para o desenvolvimento regional, é causada por uma diversidade maior de variáveis do que o observado nos outros grupos de atores. Isto indica que há na universidade uma visão mais ampla a respeito do seu papel na região.

O grupo considera que sua relevância aumenta conforme as demandas vindas das próprias universidades e do meio empresarial se tornam mais coerentes. Aliada a tal cognição, a importância do grupo também aumenta de acordo com a qualidade da comunicação entre os grupos. Ainda, na universidade a crença na abrangência no conceito de inovação é uma influência positiva em sua própria importância regional.

No entanto, possuir um conjunto crenças variadas mais condizentes com seu papel que determinam sua importância é justamente o que cria mais dissonância cognitiva no grupo “universidade”. As médias mostraram que as universidades não acreditam que haja coerência nas demandas de grupos que não sejam a própria universidade. Também, apresenta crença bastante negativa sobre a qualidade da comunicação entre os agentes locais. Além disso, dentre os três grupos, a universidade é que mantém a menor média de crença a respeito da abrangência do conceito de inovação. Logo, quase todas as variáveis que fazem da universidade o grupo mais importante apresentam crenças negativas por parte da própria universidade.

As variáveis com influência negativa também agem de maneira a ampliar a dissonância. Há uma crença de que se a universidade der suporte aos governos locais e eles se tornarem mais coerentes em suas demandas, a universidade se tornará menos importante para o desenvolvimento regional.

Por fim, ressalta-se mais uma vez que as análises resultantes da regressão *stepwise* são apenas indicações que podem apresentar equívocos devido a sua construção matemática. Por isso, a análise quantitativa serve como apoio para uma análise mais robusta realizada pelos métodos qualitativos, nos quais os atores são ouvidos individualmente e podem justificar seu sistema de crenças.

4.2.3.3 Regressão Stepwise das variáveis do grupo “Empresas”

Por fim, no grupo “Empresas”, *PESOemp* aparece com média de 3,867. Sob esse aspecto, o meio empresarial acredita ser o grupo mais importante para o desenvolvimento regional. Abaixo, serão apresentados no quadro 41 os resultados da regressão *stepwise* indicando quais variáveis contribuem para esse resultado.

Quadro 41 - Variáveis inseridas no modelo pela regressão *stepwise*

Variáveis Inseridas/Removidas ^a			
Modelo	Variáveis inseridas	Variáveis removidas	Método
1	emps	.	Em Etapas (Critérios: Probabilidade de F a ser inserido \leq ,050, Probabilidade de F a ser removido \geq ,100).
2	empl	.	Em Etapas (Critérios: Probabilidade de F a ser inserido \leq ,050, Probabilidade de F a ser removido \geq ,100).
3	empu	.	Em Etapas (Critérios: Probabilidade de F a ser inserido \leq ,050, Probabilidade de F a ser removido \geq ,100).
4	empi	.	Em Etapas (Critérios: Probabilidade de F a ser inserido \leq ,050, Probabilidade de F a ser removido \geq ,100).
5	empg	.	Em Etapas (Critérios: Probabilidade de F a ser inserido \leq ,050, Probabilidade de F a ser removido \geq ,100).
6	empm	.	Em Etapas (Critérios: Probabilidade de F a ser inserido \leq ,050, Probabilidade de F a ser removido \geq ,100).
7	empj	.	Em Etapas (Critérios: Probabilidade de F a ser inserido \leq ,050, Probabilidade de F a ser removido \geq ,100).
8	empk	.	Em Etapas (Critérios: Probabilidade de F a ser inserido \leq ,050, Probabilidade de F a ser removido \geq ,100).

a. Variável Dependente: *PESOemp*

Fonte: Dados da pesquisa.

O modelo incluiu 8 variáveis que são mais relevantes para a obtenção de *PESOemp*. Abaixo estão relacionadas cada uma delas juntamente com as crenças que representam.

- emps As demandas e expectativas vindas do meio empresarial são coerentes;
- empl As empresas devem dar suporte às universidades públicas na região;
- empu As demandas e expectativas vindas das universidades públicas são coerentes;
- empi A comunicação entre os atores regionais é satisfatória;
- empg A participação de empresas em ações que promovem conhecimento é satisfatória;
- empm Minha empresa deve receber apoio das outras empresas da região;
- empj A minha empresa deve dar suporte a outras empresas na região;
- empk As empresas devem dar suporte aos governos locais na região.

Quadro 42 - Resumo do modelo de regressão *stepwise* – grupo empresas

Resumo do modeloⁱ

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança					Durbin-Watson
					Alteração de R quadrado	Alteração F	df1	df2	Sig. Alteração F	
1	,381 ^a	,145	,138	,8922	,145	20,010	1	118	,000	1,872
2	,469 ^b	,220	,207	,8559	,075	11,238	1	117	,001	
3	,559 ^c	,313	,295	,8066	,093	15,722	1	116	,000	
4	,610 ^d	,372	,350	,7746	,059	10,808	1	115	,001	
5	,654 ^e	,427	,402	,7429	,055	10,993	1	114	,001	
6	,680 ^f	,463	,434	,7228	,035	7,452	1	113	,007	
7	,694 ^g	,481	,449	,7134	,018	3,981	1	112	,048	
8	,708 ^h	,501	,465	,7025	,020	4,515	1	111	,036	

a. Preditores: (Constante), emps

b. Preditores: (Constante), emps, empl

c. Preditores: (Constante), emps, empl, empu

d. Preditores: (Constante), emps, empl, empu, empi

e. Preditores: (Constante), emps, empl, empu, empi, empj

f. Preditores: (Constante), emps, empl, empu, empi, empj, empk

g. Preditores: (Constante), emps, empl, empu, empi, empj, empk, empn

h. Preditores: (Constante), emps, empl, empu, empi, empj, empk, empn, empj

i. Variável Dependente: PESOemp

Fonte: dados da pesquisa.

Nos resultados do Quadro 42, o modelo 8 é o que tem maior poder de explicação da variável dependente (*PESOemp*), devido ao valor de R quadrado de 0,501. Isto indica que as 8 variáveis selecionadas explicam pelo menos 50% do resultado da variável dependente. O valor do teste Durbin-Watson (1,872) indica que não há auto correlação na amostra.

Quadro 43 - Coeficientes do modelo de regressão *stepwise* – grupo empresas

Coeficientes^a

Modelo		Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
		B	Erro Padrão	Beta		
1	(Constante)	1,876	,453		4,145	,000
	emps	,531	,119	,381	4,473	,000
2	(Constante)	,025	,702		,035	,972
	emps	,496	,114	,356	4,336	,000
	empl	,467	,139	,275	3,352	,001
3	(Constante)	,958	,703		1,363	,175
	emps	,548	,109	,393	5,049	,000
	empl	,558	,133	,328	4,186	,000
	empu	-,394	,099	-,313	-3,965	,000
4	(Constante)	1,822	,724		2,517	,013
	emps	,458	,108	,329	4,251	,000
	empl	,530	,128	,312	4,131	,000
	empu	-,384	,095	-,305	-4,027	,000
	empi	-,289	,088	-,252	-3,287	,001
5	(Constante)	1,280	,713		1,794	,076
	emps	,389	,105	,279	3,689	,000
	empl	,501	,123	,294	4,053	,000
	empu	-,396	,092	-,314	-4,322	,000
	empi	-,368	,088	-,321	-4,203	,000
	empg	,279	,084	,247	3,316	,001
6	(Constante)	,089	,820		,108	,914
	emps	,303	,107	,217	2,818	,006
	empl	,466	,121	,274	3,857	,000
	empu	-,398	,089	-,316	-4,467	,000
	empi	-,359	,085	-,314	-4,213	,000
	empg	,280	,082	,248	3,415	,001
	empm	,353	,129	,201	2,730	,007
7	(Constante)	,880	,901		,976	,331
	emps	,301	,106	,216	2,840	,005
	empl	,402	,123	,236	3,257	,001
	empu	-,369	,089	-,293	-4,147	,000
	empi	-,413	,088	-,361	-4,675	,000
	empg	,351	,088	,311	3,971	,000
	empm	,396	,129	,226	3,063	,003
	empj	-,242	,121	-,159	-1,995	,048
8	(Constante)	,867	,887		,977	,330
	emps	,283	,105	,203	2,705	,008
	empl	,375	,122	,220	3,067	,003
	empu	-,410	,090	-,325	-4,565	,000
	empi	-,387	,088	-,338	-4,397	,000
	empg	,341	,087	,302	3,906	,000
	empm	,433	,129	,246	3,368	,001
	empj	-,307	,123	-,202	-2,489	,014
	empk	,144	,068	,159	2,125	,036

a. Variável Dependente: PESOemp

Fonte: Dados da pesquisa.

Os resultados dos coeficientes no quadro 43 mostram que o modelo composto pelas 8 variáveis é significativo para explicar a variável dependente. É importante fazer uma distinção entre as variáveis que provocam alterações positivas ou negativas em *PESOemp* conforme o valor de B.

As influências positivas são exercidas por:

- emps As demandas e expectativas vindas do meio empresarial são coerentes;
- empl As empresas devem dar suporte às universidades públicas na região;
- empg A participação de empresas em ações que promovem conhecimento é satisfatória;
- empm Minha empresa deve receber apoio das outras empresas da região;
- empk As empresas devem dar suporte aos governos locais na região.

As influências negativas são exercidas por:

- empu As demandas e expectativas vindas das universidades públicas são coerentes;
- empi A comunicação entre os atores regionais é satisfatória;
- empj A minha empresa deve dar suporte a outras empresas na região;

O principal aspecto a ser observado é que a maioria das variáveis representa crenças condizentes com ações ativas do próprio grupo “Empresas”; “dar suporte” a universidades e governos locais, por exemplo. Nota-se que receber suporte do meio empresarial é uma influência positiva enquanto dar suporte é negativa. Se as expectativas das universidades forem consideradas mais coerentes e a comunicação entre os atores locais mais satisfatória, o valor atribuído a *PESOemp* tende a diminuir. Essa seria uma resposta bastante coerente para considerar a importância da integração entre agentes.

De maneira geral, o modelo indica que o grupo “Empresas” está mais preocupado com o próprio grupo “Empresas”, e por isso considera a si como o mais relevante. No entanto, é muito importante salientar que a regressão *stepwise* é uma ferramenta que apenas indica relações no modelo. Ela não deve ser levada em conta como resultado definitivo. Os resultados qualitativos obtidos com as entrevistas são os dados mais concretos. Os dados quantitativos devem servir como complemento explicativo.

Na próxima seção, serão analisados os dados qualitativos obtidos por meio das entrevistas com os atores de cada grupo nos municípios pesquisados.

4.3 DADOS QUALITATIVOS

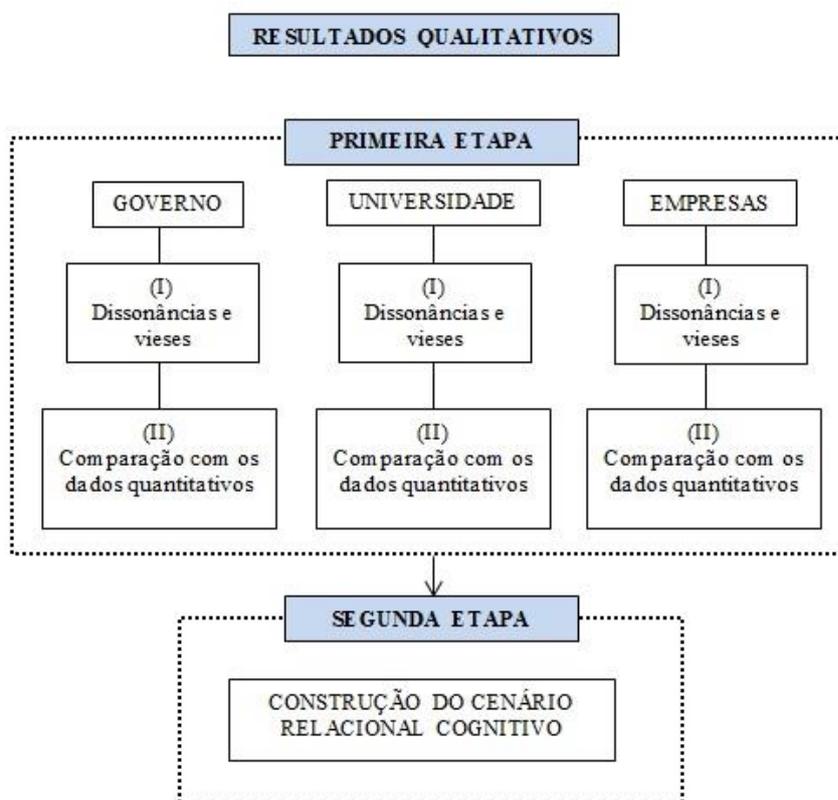
A análise das entrevistas realizadas junto aos atores de cada um dos grupos é dividida em duas etapas principais. Na primeira etapa, as falas são analisadas para que sejam identificadas contradições e tentativas de explicação durante a entrevista; tais ocorrências

foram associadas às subcategorias de dissonância cognitiva e vieses cognitivos, a saber: Subcategorias: (1) Livre escolha, (2) Desconfirmação de crença, (3) Justificação do esforço, e (4) Conformidade induzida; Vieses: (1) Representatividade, (2) Disponibilidade, (3) Ajuste e Ancoragem, (4) Enquadramento (Framing), (5) *Status Quo* e Aversão à Perda, e (6) Excesso de Confiança.

Assim, na primeira etapa, são levantadas as ocorrências de dissonância e sua tentativa de redução, bem como as atitudes e posicionamentos dos atores em relação às situações referidas nas perguntas. A análise detalhada da fala de cada entrevistado pode ser apreciada no Apêndice G. Além disso, foi realizada uma comparação dos resultados qualitativos com os resultados quantitativos de cada grupo. Esse procedimento é tratado a seguir.

Na segunda etapa, foi realizada uma comparação entre as diferentes cognições e dissonâncias apresentadas por cada grupo a respeito dos demais e das relações mantidas entre eles. Tal procedimento permitiu o estabelecimento de um panorama cognitivo geral a respeito das relações entre os diferentes grupos.

A estrutura de apresentação dos dados quantitativos pode ser observada de acordo com o seguinte esquema:



4.3.1 Comparação dos dados das entrevistas referentes ao grupo “Governo”

A partir dessa análise detalhada das respostas das entrevistas, é possível voltar aos dados levantados por meio dos questionários e analisados pelos métodos quantitativos para que seja possível uma interpretação mais detalhada e acertada. Assim, serão retomadas algumas possibilidades levantadas pela análise quantitativa dos dados (pela análise das médias, correlações e regressão *stepwise*) para que sejam confrontadas com os dados obtidos na fala dos atores representantes do grupo Governo.

Um dos problemas levantados na análise das médias foi que as variáveis *govj*, *govk* e *govl* indicam que o grupo Governo acredita que deve dar suporte ao meio empresarial e aos próprios governos locais antes das universidades públicas. Essa relação de variáveis é condizente com o que foi respondido nas entrevistas. De fato, na visão dos entrevistados do grupo Governo, há uma maior valorização para os apoios voltados ao meio empresarial e ao próprio grupo Governo. O grupo Universidade é colocado em segundo plano nesse contexto devido ao problema apontado nas entrevistas de que há um fechamento da Universidade ao público. O grupo Governo aponta uma falta de contato da Universidade com as realidades regionais específicas. Além disso, o Governo expõe certa falta de confiança na capacidade de aplicar os recursos por parte das universidades públicas na região.

As variáveis *govg*, *govh* e *govi* indicaram crenças positivas na participação ativa do governo em ações que promovem e difundem conhecimento bem como na qualidade da comunicação entre os grupos de atores locais. Essas crenças não são confirmadas nas entrevistas. A participação do governo para a promoção de conhecimento e inovação foi duramente criticada pelos entrevistados. Da mesma forma, as falas dos representantes foram específicas quanto às falhas nas relações do grupo Governo com os demais grupos. Logo, as respostas dos questionários não se confirmam pela análise dos dados qualitativos, o que leva à sugestão de um viés de Excesso de Confiança por parte dos respondentes nos questionários.

A variável *govc* apontou a descrença a respeito da existência de um nível adequado de cooperação entre os grupos de atores. Esse resultado é confirmado e reforçado pelas entrevistas, uma vez que a cooperação insuficiente é evidenciada pelas falas dos entrevistados. Também, é confirmada a crença de que o apoio recebido pelos demais grupos – e pelo próprio grupo Governo – é insuficiente, quando não, inadequado. Isso é observado pelas falas que fazem referência a perseguições políticas e rejeição de projetos, falta de valorização do trabalho dos atores, oportunismo do meio empresarial sobre o grupo Governo e ‘fechamento’ da Universidade para os demais grupos.

Houve uma contradição de crenças representadas pelas variáveis *govp* e *govs*, em que há dissonância entre a crença de receber apoio suficiente de outros governos e a crença na coerência das demandas; por exemplo: o município A está insatisfeito com o apoio que recebe de B, mas acredita que as demandas que recebe de B são bastante coerentes. Essa contradição indica falhas de comunicação entre os governos locais. É possível afirmar que quando se trata da crença na comunicação em geral, ela é positiva. As entrevistas mostraram isso pela menção às associações de municípios na região que, em teoria, promovem esta comunicação. No entanto, ao tratar especificamente, a comunicação é falha, sobretudo pela forma com que os entrevistados explicam as ações das associações demonstrando uma série de falhas e insatisfações.

A respeito da compreensão da ideia de “inovação”, o grupo Governo indicou nos questionários a crença em um conceito mais abrangente; acreditam que inovação está além de dinheiro e recursos. As falas dos atores nas entrevistas confirmam esta cognição. No entanto, falta clareza a respeito do tema; os atores não foram capazes de especificar o que é ir além de recursos e dinheiro, sobretudo, não conseguindo atrelar o conceito a mudanças institucionais como forma de inovar as relações.

De maneira geral, a correlação entre as crenças de que os governos locais devem apoiar tanto uns aos outros quanto o grupo Empresas é confirmada nas entrevistas, com exceção de GOV1 que apresenta um posicionamento forte ideológico a este respeito. As entrevistas apontaram um excesso de confiança depositada no meio empresarial por parte do governo.

As correlações de variáveis foram bastante marcadas pela valorização do meio empresarial e pela crença em uma relação de oposição entre os grupos Empresas e Universidade. Esse contexto foi explicado pelas respostas das entrevistas. O grupo Governo tende a confiar muito mais no grupo Empresas do que no grupo Universidade, sobretudo pelas dúvidas e descrenças que mantém em relação ao último. Por isso, as correlações apontam substituição de importância de parcerias com o meio empresarial e com universidades, sendo que é preferível formar parcerias com as empresas. Nota-se que as falas dos atores do grupo Governo servem perfeitamente como justificativas para os problemas de dissonância encontrados nas correlações.

O método de regressão *stepwise* buscou explicar o que foi levado em consideração para atribuir os pesos de importância para cada grupo de atores. Nos questionários, o grupo Governo indicou que compartilha importância com o grupo Universidade e que o grupo Empresas vem logo em seguida. Isto é refutado pelas falas nas entrevistas. A importância do

grupo Empresas se sobrepõe à do grupo Universidade de maneira bastante clara. É possível que no questionário, os respondentes tenham recorrido a um viés de Enquadramento, se referindo a um contexto ideal de atuação conjunta em que Governo e Universidade estejam juntos, o que não ocorre na realidade dos atores.

Na análise da regressão *stepwise* foi verificado que aumentar as crenças nas parcerias com empresas faz com que o grupo Governo diminua a crença na sua própria relevância para o desenvolvimento regional. Nas entrevistas, isto é refletido pelo excesso de confiança depositada nas empresas. Em suas falas, o grupo Governo salienta que o grupo Empresas dever ter "espaço" para agir, e que o governo não deve ficar no caminho, isso é ressaltado em pelo menos 3 entrevistas.

Além disso, o grupo Governo apresenta indícios de Excesso de Confiança em sua própria atuação por determinar a sua importância para o desenvolvimento com base em apenas 3 variáveis (conforme observado na regressão *stepwise*). Tal excesso de confiança é confirmado nas entrevistas pelos vieses apresentados.

A respeito da visão do Governo a respeito da importância da Universidade para o desenvolvimento regional, foi levantado pela regressão *stepwise* que: de acordo com as crenças do governo, a importância da universidade diminui conforme as demandas e expectativas dos outros governos locais e do meio empresarial forem mais coerentes. Este posicionamento é confirmado pelas falas dos entrevistados. Novamente é confirmado o excesso de confiança depositado no meio empresarial e a falta de confiança na atuação da universidade.

4.3.2 Comparação dos dados das entrevistas referentes ao grupo “Universidade”

A análise a seguir é direcionada para a comparação das entrevistas com os representantes do grupo “universidade” com os dados quantitativos obtidos por meio dos questionários. A análise será realizada em relação aos resultados demonstrados pela média, correlações, e regressão *stepwise*. Através da comparação dos dados será possível um aprofundamento na presente discussão.

As médias indicam crenças positivas na crença de que o grupo “Universidade” é responsável por proporcionar aprendizado interativo e coletivo na região. De acordo com as entrevistas, essa crença se mostra, de fato, presente nas cognições do grupo. No entanto, é preciso salientar que é uma crença a respeito do papel da universidade. As falas dos atores mostram que há um reconhecimento de que tal papel não é desempenhado na realidade.

Da mesma forma, os dados quantitativos são corroborados pelos qualitativos ao apontar para uma consciência de que o desenvolvimento regional deve ser promovido por meio de ações conjuntas entre os três grupos de atores locais. Todas as falas do grupo “Universidade” mencionam a necessidade de haver integração entre eles. No entanto, a crença favorável em relação à atuação conjunta entre universidade e empresas apresenta uma série de ressalvas por parte do grupo Universidade, sobretudo nas falas de UNIV1, UNIV3 e UNIV5. Segundo esses atores, há uma dissociação causada por certo nível de incompreensão por parte das empresas a respeito do real papel da universidade no desenvolvimento da região.

Também, confirma-se, nas entrevistas, a média positiva atribuída ao papel que o grupo acredita ter no sentido de oferecer suporte tanto para si quanto para os demais. Essa cognição é destacada pela compreensão de que o grupo “Universidade” apresenta papel estratégico para o desenvolvimento da região.

As cognições referentes à ideia de “inovação” são bastante diversas dentro do grupo. As médias apresentam crenças moderadas sobre a abrangência do conceito, sendo que alguns respondentes do questionário concordam completamente com uma definição exclusivamente voltada para dinheiro e recursos materiais; já as definições sobre o conceito observadas nas entrevistas trazem cognições perfeitamente condizentes com uma ideia mais abrangente de “inovação”, que envolve mudanças nas relações entre os grupos de atores. A pergunta que se levanta, então é: como os atores se posicionam frente a essa dissonância cognitiva?

A resposta está na maneira com que o grupo explica a sua contribuição para a criação e difusão de inovações na região. Todos os respondentes restringem suas respostas a aspectos mais pontuais ou transferem a responsabilidade das falhas para outros atores. UNIV1 é o único respondente que oferece uma explicação que sugere a necessidade, por parte dos 3 grupos, de melhorar as relações e a comunicação entre si. Os demais atores atribuem as causas do problema para a “juventude” das instituições - transferindo a responsabilidade para o futuro -, para os outros atores, e para interesses pessoais que não condizem com interesses institucionais.

Além disso, as entrevistas confirmam e explicam as médias das variáveis *univt* e *univu* que indicam que o grupo acredita que as expectativas e demandas vindas dos outros grupos são incoerentes. De acordo com a análise qualitativa, há um excesso de confiança que permeia as crenças da universidade que a coloca em posição superior, “estratégica” (segundo UNIV5), nas relações entre grupos na região. Então, é atribuída aos demais grupos uma falta de compreensão a respeito do papel da universidade na região, o que leva à criação de demandas e expectativas incoerentes. Isso reflete nas médias de *univn* e *univo*, que apontam como

insuficientes os apoios recebidos pelo grupo “universidade” vindo do meio empresarial e do governo. Logo, as médias a esse respeito foram confirmadas pelos dados qualitativos e se mostram coerentes com as cognições dos atores do grupo “Universidade”.

A análise também esclarece a contraposição de cognições sobre a maneira que a universidade considera seu papel como responsável pelo aprendizado coletivo e interativo e pela promoção de integração entre os grupos de atores (dissonância mostrada nas médias de *univb* contra *univa* e *univg*). O grupo acredita, de fato, na sua importância para a difusão de processos de conhecimento coletivo na região. Ocorre que, uma série de desconfirmações de crenças e transferências de responsabilidade para outros grupos diminui a cognição de que a própria universidade seja o elemento mais importante para o desempenho desse papel. As falas de UNIV1 e UNIV3 são bastante claras a respeito dos problemas internos do grupo que impedem que ele assuma o papel principal na esfera relacional na região; da mesma forma, UNIV2, UNIV4 e UNIV5 não acreditam nessa possibilidade por causa ou do excesso de confiança ou da falta de justificativa para seus posicionamentos.

Assim, o excesso de confiança, a aversão à perda, os enquadramentos de contexto, a crença em agir por um “bem maior” são fatores que levam o grupo a considerar-se o mais importante dentre dos três, de acordo com as médias. Esses mesmos vieses também auxiliam a encontrar conforto cognitivo e redução de dissonância ao pensar que: considerar ser o grupo mais importante é dissonante com a ideia de que não é o grupo mais responsável por promover e manter integração entre os três grupos. A transferência de responsabilidade também atua na redução dessa dissonância.

A análise qualitativa das entrevistas também elucidou e corroborou diversas informações obtidas pelas correlações entre as variáveis. A correlação negativa fraca entre a satisfação com o apoio recebido pelas outras universidades (*univp*) e pelo meio empresarial (*univo*) é explicada pelos vieses mencionados, em que a universidade acredita que o meio empresarial não tenha plena compreensão do papel estratégico que ela deve exercer.

Outra dissonância cognitiva explicada nas entrevistas é a de que o grupo “Universidade” apresenta crença negativa muito forte na qualidade da comunicação ao mesmo tempo em que acredita fortemente que promove a integração dos atores locais. Fica elucidado pelas falas dos atores que a promoção de integração é uma crença no papel do grupo; ela caracteriza uma expectativa que é frustrada pela realidade em que os grupos estão inseridos. Isso também explica a dissonância nas correlações envolvendo a abrangência do conceito de “inovação” segundo as crenças da universidade. Vale lembrar que esse conceito é positivamente associado a parcerias entre governo e universidade, e negativamente associado

ao papel da universidade em promover integração entre grupos. Considerando as frustrações de expectativas a respeito de seu próprio papel, a posição da universidade é perfeitamente justificada neste aspecto.

A correlação entre *univs-univl* também trouxe uma dissonância para a discussão. Vale lembrar que a correlação negativa nesse caso faz com que se acredite menos na necessidade de apoiar as empresas para que seja possível aumentar a coerência das expectativas vindas do próprio grupo – ou o contrário: as demandas vindas das universidades serão menos coerentes ainda quando a crença no apoio às empresas for alta. Essa relação é explicada nas entrevistas; novamente, a alta confiança de que a universidade tem um forte papel estratégico e de que os demais grupos não compreendem esse papel e mantém expectativas incoerentes ameniza a dissonância observada na correlação.

Além disso, a análise quantitativa levantou a possibilidade de cognições com motivações políticas ou ideológicas para algumas associações de variáveis (*univu* e *univk*, por exemplo). Essa possibilidade é levantada pela contraposição entre a coerência das demandas vindas dos governos e a crença de que a universidade deve dar suporte a eles. As falas de UNIV1, UNIV3 e UNIV5 demonstram a ocorrência de motivações ideológicas, de fato. Há críticas e posicionamentos ideológicos em relação à situação política e atual governo do estado, bem como à política dentro da própria universidade.

Por fim, é importante observar as explicações que o método qualitativo oferece para os resultados obtidos na aplicação da regressão *Stepwise*. Um dos primeiros apontamentos do método foi de que há uma visão mais ampla na universidade a respeito do seu papel na região. Essa indicação é confirmada pela fala dos representantes do grupo. De fato, há uma visão mais abrangente que considera a universidade como um grupo de atuação estratégica na região.

O modelo de regressão apontou que grande parte das variáveis que fazem com que a universidade considere a si como grupo mais importante corresponde a crenças negativas por parte da própria universidade. As crenças de que a qualidade da comunicação entre os grupos é insatisfatória e que apenas a própria universidade apresenta expectativas e demandas coerentes para si colocam em cheque a crença de que a universidade é, de fato, o grupo mais importante para o desenvolvimento regional. Essa dissonância é resolvida pela projeção de expectativas para o futuro, ou para um plano de realidade idealizada. Ao ser confrontado com a cognição de que essa idealização não ocorre, o grupo opta por transferir a responsabilidade para a falta de compreensão dos demais grupos.

4.3.3 Comparação dos dados das entrevistas referentes ao grupo “Empresas”

Uma vez realizada a análise das falas dos entrevistados do grupo “Empresas”, é necessária a sua comparação com os dados quantitativos que foram obtidos com os questionários. Assim como os grupos “Governo” e “Universidade”, a análise será realizada pela comparação com os dados qualitativos com os resultados de média, correlações, e regressão *stepwise*. Tal análise permite uma profundidade maior na compreensão dos dados como um todo.

A análise das médias indicou um reconhecimento por parte do grupo “Empresas” da importância do setor de pesquisa e desenvolvimento para a sua atuação na região. No entanto, as entrevistas mostram que essa crença é desconfirmada no atual contexto dos grupos de atores locais. Há uma visão negativa a respeito de atividades de pesquisa e desenvolvimento que é constantemente justificada em função de ser uma área “bastante recente e inicial” na região Oeste do Paraná.

De acordo com as médias obtidas nas variáveis *empc*, *empd* e *empe*, o meio empresarial da região reconhece a necessidade de atuação conjunta entre os três grupos de atores. As entrevistas confirmam essa cognição com algumas restrições. Uma delas é a atribuição de cognições negativas fortes sobre o grupo “Governo” e “Universidade” por parte de alguns representantes do meio empresarial. Outra é o reconhecimento de que há um desequilíbrio de egos por parte de todos os atores locais que, conforme mencionado por alguns entrevistados, tendem a pensar em desenvolvimento de maneira individual ao invés de coletiva.

As falas dos representantes do grupo “Empresas” indicam uma tendência de não confiar na atuação do grupo “Governo”, o que pode ser atribuído à atual situação de crise política no cenário nacional. Pelo viés de representatividade, esse cenário mais abrangente é utilizado para balizar as crenças no círculo regional, transferindo os problemas e cognições a respeito do primeiro para o segundo. Ainda assim, o grupo “Empresas” acredita na importância dos demais grupos para a sua própria atuação. As variáveis *empm*, *empo*, e *empq* caracterizam crenças positivas muito fortes a respeito do apoio que o meio empresarial acredita precisar receber dos demais. As entrevistas trazem dados qualitativos que confirmam essa crença na “obrigação” que a esfera pública (na figura dos governos locais e universidades) deve dar suporte ao grupo “Empresas”.

A variável *empv* apresenta uma média positiva, indicando uma visão mais abrangente do conceito de “inovação” por parte do meio empresarial. As entrevistas confirmam que a

consideração do grupo a respeito de inovação vai além de recursos e porte de empresas. No entanto, ainda não chega a compreender as necessidades de mudanças institucionais por meio de inovações nas relações entre grupos. Essa necessidade está presente nas cognições dos entrevistados, porém, não integra seus conceitos de inovação.

As médias se apresentam condizentes com os dados das entrevistas ao apontar a insatisfação do grupo “Empresas” com a eficiência da comunicação entre grupos. As entrevistas sustentam a insatisfação e corroboram a crença de que as demandas feitas ao meio empresarial por parte dos governos locais e universidades públicas não são coerentes.

As médias, por fim, mostraram que o meio empresarial considera a si como o grupo mais importante para o desenvolvimento regional. Nas entrevistas, 4 dentre 5 entrevistados acreditam na igualdade de importância. No entanto, as justificativas para as falhas relacionais no contexto regional colocam o grupo “Governo” como principal responsável. Nota-se, pela análise dos discursos dos atores, que há uma tendência de extrapolar a esfera regional para a nacional. Isso pode ocorrer, inicialmente por um viés de disponibilidade pela alta incidência de casos de corrupção, altamente noticiados, que é seguido por um viés de representatividade, que coloca os atributos da corrupção observada esfera nacional no contexto regional.

Além da comparação dos resultados qualitativos com os dados quantitativos das médias, é necessário analisá-los em comparação com os dados das correlações.

Um dos primeiros apontamentos nos resultados das correlações é de que o meio empresarial acredita na importância das universidades públicas na região, porém não acreditam que sua atuação seja satisfatória. Essa crença é confirmada com os dados qualitativos, em que o grupo “Empresas” relata um distanciamento das atividades das universidades em relação às realidades locais.

As correlações indicaram um cenário problemático a respeito das relações que o grupo “Empresas” mantém com “Governo” e “Universidade”. Tal indicação se confirma de acordo com os dados observados nas falas dos atores do meio empresarial. De acordo com o grupo, as demandas e interesses de cada grupo são de difícil conciliação. Há uma tendência em acreditar que os governos locais e as universidades são incoerentes nas demandas que fazem ao meio empresarial. Além disso, há um desejo de integração maior com as universidades públicas ao mesmo tempo em que há uma série de receios em relação aos governos locais. Tais receios são acentuados pelos vieses de disponibilidade e representatividade que tende a reduzir à região os problemas políticos que ocorrem nas esferas federal e estadual. Com isso, as entrevistas corroboram os dados das correlações em que o meio empresarial prefere valorizar e apoiar o próprio grupo em detrimento dos demais.

As correlações indicaram que a crença a respeito da abrangência do conceito de inovação está relacionada aos benefícios trazidos por parcerias com universidades públicas e com a coerência das demandas vindas das universidades e do meio empresarial. As entrevistas mostram que essas correlações existem pois ainda há a crença de que a inovação ocorre, em grande parte, pela atuação conjunta entre empresas e universidades. No entanto, não se pode dizer que ao pensar em “inovação” o grupo “Empresas” alude à melhoria das relações entre grupos, isso porque apenas dois entrevistados do grupo fizeram menção à necessidade de tais melhorias, sem considerá-las como elementos integrantes do campo da inovação.

Na análise inicial das correlações, levantou-se a possibilidade de que o meio empresarial sobreponha os papéis dos grupos “Governo” e “Universidade” ao associar negativamente a necessidade de dar suporte ao primeiro com a importância de parcerias com o segundo. Essa possibilidade é afastada pela análise qualitativa. As entrevistas apontam que há uma as universidades públicas são valorizadas em função das possibilidades de produzir inovações, enquanto a atuação do governo é vista com severas críticas.

Ainda sobre as relações com as universidades públicas, foi levantado nas entrevistas que há uma crença no meio empresarial de que há pouca utilidade prática para as pesquisas realizadas. Essa informação vai de encontro à associação entre as crenças de que não há apoio suficiente vindo da universidade e que há pouca utilidade nas informações trazidas em cursos e palestras que ela promove na região.

Por fim, as correlações indicaram que o sistema de crenças do grupo “Empresas” é mais coeso quando elas se referem ao próprio grupo. Essa coesão é observada nas falas dos representantes do grupo, uma vez que suas insatisfações se mostram bastante semelhantes, assim como suas subcategorias de dissonância e os vieses que utilizam para reduzir os desequilíbrios cognitivos.

Uma vez realizadas as comparações com os resultados quantitativos das médias e das correlações, é necessário analisar os dados resultantes da regressão *Stepwise* à luz dos dados qualitativos obtidos nas entrevistas.

Nessa esteira, os dados da regressão indicaram que o peso que o meio empresarial atribui a si no desenvolvimento regional é afetado positivamente pelo suporte que recebe do próprio grupo. A crença na sua própria importância tende a diminuir em função do aumento da coerência das demandas das universidades, da melhoria da comunicação entre os grupos de atores locais, e do aumento do apoio destinado ao próprio grupo.

Esses apontamentos encontram guarida no conjunto de respostas das entrevistas. Há um alinhamento maior de crenças entre os participantes do grupo, sobretudo quando

consideram as causas das falhas nas relações entre os atores locais. A influência positiva de receber suporte do meio empresarial, e negativa de oferecer suporte ao próprio grupo reflete a fala de EMP4 e EMP5, principalmente, que afirmam haver um “egoísmo” nas cognições dos atores locais. Participar de associações e instituições com vistas de receber mais benefícios do que conceder apoio é uma marca de tal perfil de comportamento prejudicial para as inovações relacionais necessárias em uma economia voltada para o conhecimento.

Além disso, a regressão indicou que o grupo “Empresas” considera a si como o mais relevante para o desenvolvimento da região por estar mais preocupado e interessado nas relações em seu próprio círculo de atuação. Tal ideia é confirmada pelo sistema de cognições negativas que o meio empresarial mantém a respeito do grupo “Governo”, muitas vezes transferindo aos governos locais – por vieses de disponibilidade e representatividade - atributos negativos pertinentes à esfera federal ou estadual de governo. Ainda, as universidades públicas, de acordo com as cognições do grupo “Empresas”, têm sua atuação permeada por crenças de que as pesquisas e atividades desenvolvidas divergem das necessidades da comunidade, muitas vezes sequer chegando ao conhecimento dela. Esse sistema de cognições negativas a respeito dos dois outros grupos faz com que o grupo “Empresas” busque em si a coesão para atuar no contexto regional de forma isolada. Ao optar por essa linha de ação, prejudica o desenvolvimento de melhorias nas relações entre os grupos, que pode levar a novas formas de desenvolvimento e que marcam uma economia voltada ao conhecimento.

4.4 COMPARAÇÃO DE DISSONÂNCIAS E VIESES NAS RELAÇÕES ENTRE GRUPOS

Para encerrar os procedimentos de análise de maneira mais completa e ampla, é necessário realizar uma comparação entre as diferentes cognições e dissonâncias apresentadas por cada grupo a respeito dos demais e das relações mantidas entre eles. Dessa forma, serão apresentados quadros comparativos contendo uma síntese das ancoragens cognitivas utilizadas pelos grupos, as cognições de cada grupo a respeito de si, as cognições de cada grupo em relação aos demais, e as cognições a respeito das causas das falhas relacionais. A análise compreende as subcategorias de dissonância cognitiva e os vieses utilizados para sua redução.

O Quadro 44 apresenta as ancoragens estabelecidas pelos grupos no início das respostas das entrevistas. As âncoras cognitivas correspondem ao contexto segundo o qual o

entrevistado tende a basear o restante de suas respostas, fazendo possíveis ajustes em relação à ancoragem.

Quadro 44 - Ancoragens cognitivas dos grupos

GRUPO	ÂNCORAS COGNITIVAS
Governo	<ul style="list-style-type: none"> - Constante utilização de exemplos de própria autoria. - Projetos de própria autoria considerados mais relevantes. - Suas próprias ações são em prol de um bem maior. - Ideia de ter as "mãos amarradas". - Utilização de exemplos que demonstram a impossibilidade de ação. - Projetos de própria autoria não são aplicados, ou a autoria não é divulgada. - Reduzir o valor de ações que tenham danificado sua imagem. - Afirmações sobre desconhecimento de projetos. - Certeza no futuro positivo.
Universidade	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de justificativas suficientes para adotar comportamentos. - Usar tempo de experiência como justificativa para estar certo. - Exemplos pessoais usados como base de avaliação para eventos. - Supervalorizar relações que não são relevantes. - Dizer que é destaque em várias áreas, extrema excelência. - Elevar qualidades da instituição sem menção a trabalhos concretos. - Justificar desempenho com base em avaliações externas e não resultados. - Universidade busca um bem maior, que vai além da compreensão dos outros grupos. - Atrelar falhas gerais à ausência de um aspecto pontual. - Falta maturidade institucional. - Políticas internas se sobrepõem ao papel da universidade.
Empresas	<ul style="list-style-type: none"> - Acredita que o cenário é negativo e buscar amenizar sem ter justificativas fortes. - Pesquisa não acontece por causa de falta de investimento público. - Transferência de responsabilidade para o futuro. - Nega a falha no grupo empresas. - Menção de exemplos pessoais.

Fonte: Dados da pesquisa

Nas falas do grupo “Governo”, a utilização constante de exemplos de ações e projetos de própria autoria pelos entrevistados foi a ocorrência mais frequente. O recurso de depositar em si grande importância por meio dos exemplos como base para o ajuste de muitas respostas no decorrer das entrevistas. Outra âncora estabelecida foi a de que as ações do grupo são pensadas em prol de um bem maior para o município, neste caso, a ancoragem já considera a atuação própria do respondente sobreposta à do grupo.

A ideia de que o legislativo como um todo tem sua atuação limitada, sobretudo pelo poder executivo de cada município foi uma ancoragem recorrente a todos os entrevistados. Assim, a cognição das “mãos amarradas” foi observada em todos os municípios, nas falas de todos os entrevistados do grupo “Governo”, sendo utilizada diversas vezes durante suas falas para ajustar o discurso. Como reforço a essa âncora, logo no início das falas, os representantes mencionaram exemplos (pessoais) de como suas esferas de possibilidade de atuação são limitadas por instâncias superiores.

Outra ancoragem observada estabelece a existência de “perseguições” políticas pela existência de ações locais por parte de grupos opositores com objetivo de enfraquecer o valor das ações do entrevistado. Durante as falas, as ações utilizadas por adversários são referidas para fins de destacar a existência de conflitos internos. Um dos principais apontamentos a esse respeito é o “bloqueio” de projetos elaborados pela oposição do poder executivo; quando esses não são bloqueados, não tem a autoria divulgada, como tentativa de “esconder” o nome de quem elaborou. Além disso, afirmações iniciais a respeito de desconhecimento de leis, projetos, ou iniciativas locais para desenvolvimento também são observadas no início das falas como pontos de ancoragem.

Por fim, a maior parte dos entrevistados recorre a uma âncora cognitiva que deposita a certeza de melhoria no futuro. Diversas respostas no decorrer das entrevistas se ajustam a essa ancoragem. Ela é constantemente utilizada como mecanismo para amenizar o peso do paradigma de desconfirmação de crença por parte do grupo “Governo”.

No grupo “Universidade”, uma das ancoragens mais frequentes é a utilização do tempo de existência da instituição como justificativa para “estar no caminho certo”. No decorrer das falas, possíveis falhas de atuação são ajustadas a essa âncora jogada sobre a “juventude” das universidades públicas na região. Somado a isso, a utilização de exemplos pessoais a respeito de projetos de pesquisa e ações realizadas é um recurso de ancoragem amplamente presente nas falas.

Cada entrevistado busca contextualizar sua instituição em termos de destaque e excelência. Para tal, são utilizadas ancoragens que trazem cognições a respeito de alto desempenho com base em avaliações externas ao invés de resultados práticos na atuação regional; as qualidades da instituição são elevadas por meio desse recurso. De maneira complementar, as falas iniciais expressam a crença na ancoragem de que a universidade busca um “bem maior” na região e que, muitas vezes, sua atuação está além da compreensão dos demais grupos.

Ainda, outro conjunto de cognições do grupo estabelece a ancoragem de que falta maturidade institucional nas ações das universidades públicas. Os entrevistados acreditam que as políticas institucionais internas se sobrepõem ao real papel da universidade. Com isso, faltam aspectos pontuais de ação, que acabam gerando falhas institucionais graves. Foi possível verificar que estas âncoras identificadas serviram como base para o ajuste das respostas das entrevistas do grupo “Universidade”.

Assim como os outros, o grupo “Empresas” recorre à utilização de exemplos de atuação pessoal como base para suas principais cognições. Isso se reflete, principalmente, quando o entrevistado possui posição de destaque junto a grupos de meio empresarial.

Os entrevistados assumem desde o início das falas a crença de que o cenário relacional apresenta diversas falhas, no entanto tentam amenizar a crença negativa sem ter justificativas muito fortes. Esse padrão de resposta é utilizado como referência no decorrer das falas; sempre há uma posição negativa geral que é amenizada por cognições pontuais, normalmente pautadas em exemplos pessoais dos entrevistados.

Uma âncora que exerce influência muito forte nas falas do grupo corresponde à crença na má atuação do grupo “Governo”. A desorganização na aplicação de recursos e a falta de investimento público são crenças que refletem na falta de pesquisa e desenvolvimento na região. Como parte dessa ancoragem, o grupo “Governo” é colocado como antagonista do desenvolvimento regional e principal problema nas relações entre grupos.

Por fim, o grupo “Empresas”, assim como os outros, transfere a responsabilidade de melhorias para o futuro. Desde o início de suas falas, destacam o caráter embrionário de ações conjuntas para a promoção e difusão de desenvolvimento na região. Tal transferência de responsabilidade ameniza as críticas à situação atual. Nota-se ainda, como complemento, a utilização da âncora cognitiva em que as falhas existentes no grupo “Empresas” são inexistentes ou irrelevantes quando colocadas em perspectiva com as dos grupos “Governo” e “Universidade”.

Antes de analisar as cognições de cada grupo a respeito dos demais, é importante verificar como os grupos compreendem as suas próprias ações no contexto relacional na região. Assim, o Quadro 45 apresenta as cognições e vieses de cada grupo a respeito de si.

Quadro 45 - Cognições dos grupos a respeito de si

Considerações do grupo sobre si	COGNIÇÕES	VIESES
Governo	<ul style="list-style-type: none"> - Experiências pessoais e projetos de própria autoria originam o cenário positivo. - Problemas regionais são reflexos de problemas nacionais. - Crença de que no futuro o cenário será favorável. - Instituições como AMOP e ACAMOP não trazem benefícios significativos e suas ações são insuficientes. - “A ajuda que meu município oferece aos outros é muito maior do que a que recebe”. - Ideologias são usadas para conferir certezas a respeito de intenções de opositores. - Afirmam não possuir conhecimento suficiente sobre alguns temas perguntados; por isso, se posicionam de acordo com outros membros do grupo. - Existência de sabotagens, boicotes políticos, "mãos amarradas". 	<p><u>Subcategorias:</u> Desconfirmação de crença Conformidade induzida</p> <p><u>Vieses:</u> Representatividade Disponibilidade Enquadramento e Ajuste à ancoragem Excesso de confiança</p>
Universidade	<ul style="list-style-type: none"> - Falhas de gestão prejudicam o propósito da universidade. - Isolamento de instituições, falta de participação conjunta. - Falta de justificativa e conseqüente fuga de contexto nas respostas. - Afirmar desconhecimento de outras realidades antes de responder. - Atributos de atuação institucional trocados por atributos temporais (futuro), regionais (a região não consegue trabalhar), e históricos (formas de colonização). - Sua instituição é a única a apresentar qualidades. - Recusa em compreender as considerações negativas a respeito de sua universidade. - As ações de sua universidade são incompreendidas, pois buscam um bem maior. 	<p><u>Subcategorias:</u> Desconfirmação de crença Conformidade induzida Livre escolha</p> <p><u>Vieses:</u> Representatividade Aversão à perda Excesso de confiança</p>
Empresas	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de vontade de participação por parte do grupo nas Associações. - Acredita haver egoísmo nas relações. - As escolhas feitas pela empresa são justificadas em função de um bem maior. - Notícias e visitas a outros países como referência. - Transferência de responsabilidade para o futuro. 	<p><u>Subcategorias:</u> Desconfirmação de crença Livre escolha Conformidade induzida</p> <p><u>Vieses:</u> Disponibilidade Representatividade</p>

Fonte: Dados da pesquisa.

Ao pensar sobre si, o grupo “Governo” apresenta com frequência Desconfirmações de Crença a respeito de sua atuação. Por um lado, cada integrante acredita estar fazendo seu papel de maneira coerente com o que lhe é esperado; por outro lado, tem plena consciência das falhas do próprio grupo em apresentar um desempenho satisfatório para o desenvolvimento local. Já o paradigma de Conformidade Induzida fica evidente em diversas falas em que o integrante do grupo afirma não ter conhecimento sobre determinado assunto,

mas mesmo assim sustenta um posicionamento razoavelmente convicto, com base no posicionamento que percebe em seus pares e em grupos pelos quais mantem maior afinidade.

Para reduzir a amplitude dessas dissonâncias nas relações entre o próprio grupo, os integrantes recorrem a alguns vieses. Frequentemente há um viés de Enquadramento, em que o problema principal é colocado em termos políticos e ideológicos, em que o discurso adotado é o das “mãos amarradas”; o campo de atuação e poder de promover mudanças são restringidos por instâncias mais abrangentes, e por isso o indivíduo não consegue atuar da maneira que gostaria. Para balancear esse problema, os indivíduos recorrem, na maioria das vezes, a exemplos de projetos pessoais para indicar sua atuação positiva. Essa facilidade com que as próprias ocorrências vêm à mente caracteriza o viés de Disponibilidade. Os projetos pessoais também são utilizados no viés de Representatividade, quando são utilizados para justificar a boa atuação geral do grupo “Governo”; o viés também é marcado pela crença de que os problemas da região surgem como reflexos do cenário nacional, e ainda, pela crença de que as melhorias relacionais pertencem ao futuro. Por fim, vieses de Disponibilidade e Representatividade são retroalimentados pelo Excesso de Confiança no seu próprio trabalho.

As falas do grupo “Universidade” a respeito do próprio grupo indicam, assim como ocorrido com o grupo “Governo”, paradigma de Desconfirmação de Crença. Isso é notado em afirmações a respeito da qualidade insatisfatória da gestão das instituições. Somado a isso, há uma crença de que parcerias e atuação conjunta entre universidades seriam benéficas. Essa crença, no entanto, é colocada em contradição pela real atuação do grupo, conforme percebida pelos seus integrantes. Em outras falas foi possível identificar paradigma de Conformidade Induzida, uma vez que diversos entrevistados afirmaram desconhecer certas realidades para, em seguida, adotar atitudes e posicionamentos cuja justificativa plausível é a conformidade com os pares (de grupos internos ou externos à universidade). Ainda, foi identificado o paradigma de Livre Escolha em discursos que colocam a Universidade como grupo mais importante por buscar um “bem maior” e que por isso, posições contrárias são tidas como atos de incompreensão vinda de outros grupos.

O viés de Representatividade foi recorrente nas falas dos integrantes do grupo. Sua utilização foi no sentido de transferir atributos práticos que são considerados insatisfatórios para o futuro. A cognição de que “a universidade ainda é jovem e tem muito o que aprender” é utilizada para transferir para o futuro falhas que são identificadas no tempo presente e que causam a desconfirmação das crenças no papel da Universidade. Esse recurso temporal foi o mais utilizado pelos entrevistados; no entanto, as falhas de atuação pontuais do grupo também foram substituídas por atributos regionais (“a região não está pronta para compreender o papel

da universidade”), e históricos (“a colonização da região fez com que as instituições se distanciassem”).

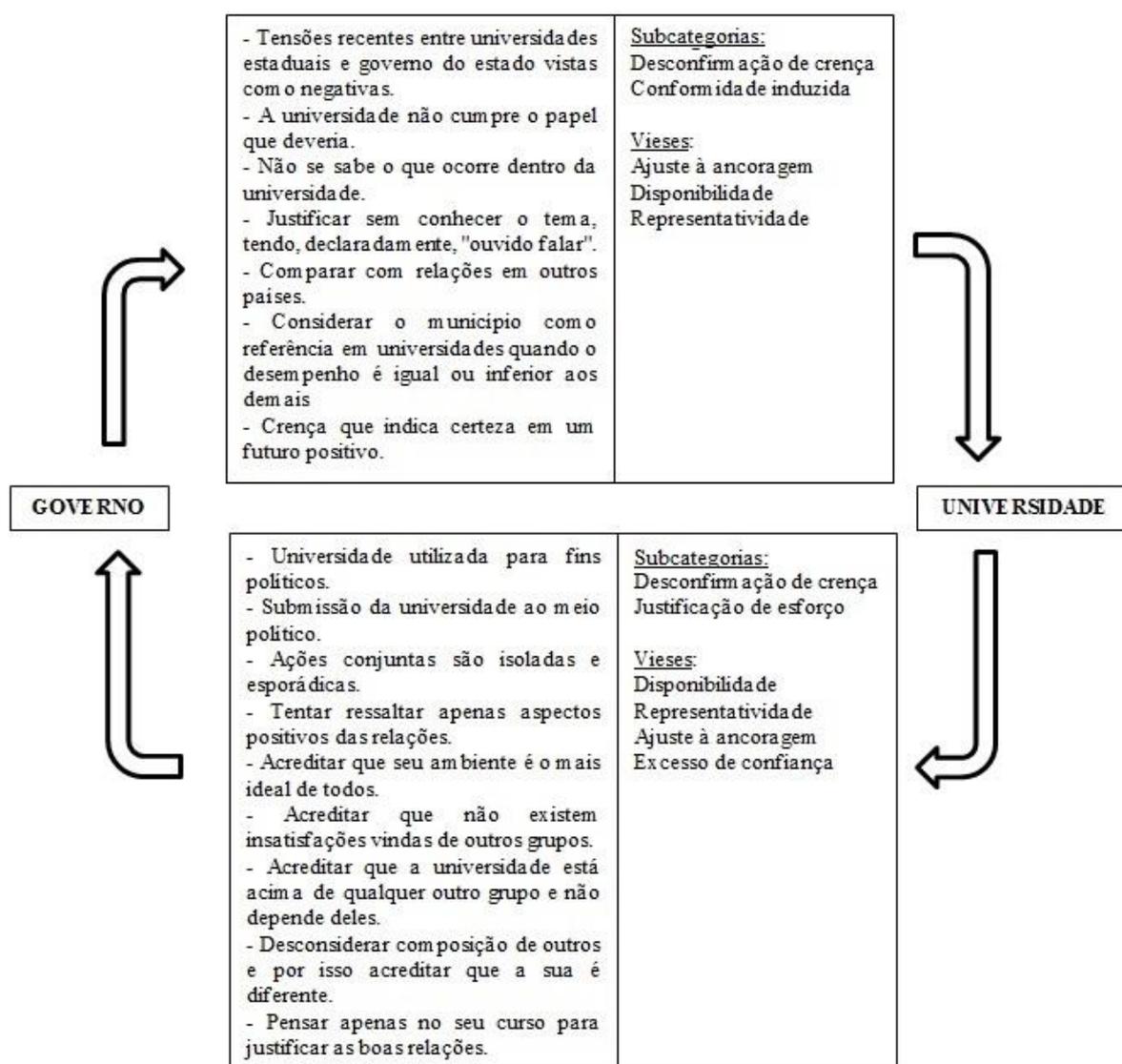
Além do viés de Representatividade, foi observado um frequente viés de Excesso de Confiança nas falas. O fato de acreditar na atuação em função de um “bem maior” cria o viés cognitivo em que o entrevistado acredita que a sua instituição seja a mais importante na região; mais importante do que as demais no seu grupo, e mais importante do que os outros grupos. Uma vez que essa cognição é confrontada com as insatisfações e desconfirmações de crença existentes na própria universidade, observou-se a cognição de que “pessoas que pensam o contrário não são qualificadas e prestam desserviço à instituição”. Somado a isso, o viés de Aversão à Perda fecha o grupo para considerações negativas vindas de outros grupos. Algumas falas, conforme observado, revelam cognições em que críticas vindas de outros grupos refletem “oportunismo de pessoas e grupos que querem se apropriar das ações da universidade”. A combinação desses dois vieses se revela bastante grave, pois blinda o grupo “Universidade” para visões externas – e mesmo internas – que possam contradizer as crenças de seus representantes.

Por fim, o grupo “Empresas” tende a compreender a si de maneira positiva. Há incidência do paradigma de Desconfirmação de crença nas relações do grupo. Os entrevistados acreditam elas poderiam ser melhores caso houvesse maior participação nas Associações Comerciais de seus respectivos municípios. Assim, alegam haver certo egoísmo por parte de alguns empresários em relação a fazer parte das associações. Apesar de tal consideração, o discurso do grupo a respeito de si tende a ser positivo. As falas indicam que as ações do meio empresarial, tanto na atuação por meio de Associações Comerciais quanto pela formação de Conselhos Municipais buscam suprir necessidades da comunidade que não são atendidas pelos outros grupos. Essa postura de agir em prol de um “bem maior” marca o paradigma de Livre Escolha nas falas do grupo. Além disso, também foi notado o paradigma de Conformidade Induzida. Alguns entrevistados não conseguiram pontuar justificativas suficientes para suas desconfirmações de crença, e mesmo assim se posicionaram a favor das associações e conselhos, possivelmente pela influência dos seus pares.

Na resolução das dissonâncias, o viés de Disponibilidade fez com que as falas buscassem ocorrências de notícias recentes, visitas e experiências em outros países para servir de referência para a consolidação das cognições. Assim como os demais grupos, os entrevistados do meio empresarial recorreram ao viés de Representatividade, justificando que as ações, hoje insatisfatórias e insuficientes, são iniciais e seus resultados e benefícios estão no futuro.

Uma vez compreendidas as cognições e vieses de cada grupo a respeito de si, é possível analisar mais detalhadamente as maneiras com que cada um compreende os demais. Assim, a análise das relações entre grupos pode ser sistematizada nas relações entre “Governo – Universidade”, “Governo – Empresas”, e “Empresas – Universidade”. A Figura 9 apresenta a síntese do sistema cognitivo presente nas relações entre “Governo” e “Universidade”.

Figura 9 - Cognições e vieses nas relações “governo-universidade”



Fonte: Dados da pesquisa.

Considerando as cognições que o grupo “Governo” mantém a respeito das universidades públicas da região, as subcategorias de Desconfirmação de Crença e Conformidade Induzida se mantêm. Novamente, há uma expectativa sobre a atuação das

universidades públicas que é frustrada pela realidade observada pelo grupo. Novamente há falas em que o integrante do grupo afirma não ter conhecimento sobre as realidades das universidades e mesmo assim se posiciona convictamente com base nos seus pares.

O problema mais grave notado nas falas do grupo é a insatisfação com o acesso ao conhecimento promovido pela universidade. Constantemente a universidade é referida pelo grupo “Governo” como uma “ilha” ou “bolha”; o que acontece dentro de seus muros não é transmitido para a sociedade e para o grupo “Governo”. Essa cognição é utilizada como âncora para as demais, tanto que os vieses utilizados buscam ajustar as demais cognições a ela. O viés de Disponibilidade aparece com os exemplos de outros países em que as universidades são mais “transparentes”, de acordo com os entrevistados. Em alguns casos houve viés de Representatividade ao considerar tal problema como o único existente nas relações entre governo e universidade. O viés de representatividade também chegou a ser utilizado para transferir a responsabilidade de melhoria nas relações para o futuro.

Por sua vez, as cognições do grupo “Universidade” a respeito do grupo “Governo” também apresentam um paradigma de Desconfirmação de Crença, em que a realidade observada pelos atores contradiz suas expectativas. Esse desequilíbrio ocorre pelas cognições de que existem ações conjuntas esporádicas e insuficientes entre os dois grupos. Além disso, os integrantes do grupo “Universidade” acreditam haver uma tentativa de submissão das universidades públicas à esfera política. Há uma barreira para possíveis ações conjuntas devido à possibilidade de que a instituição seja utilizada para fins políticos. Algumas falas ainda denotam um leve paradigma de Justificação de Esforço, em que os entrevistados tentam ressaltar apenas os aspectos positivos de atuações conjuntas bastante pontuais, restritas a um curso específico, atribuindo a elas um valor maior do que o valor objetivo, devido ao esforço depositado em tais ocasiões.

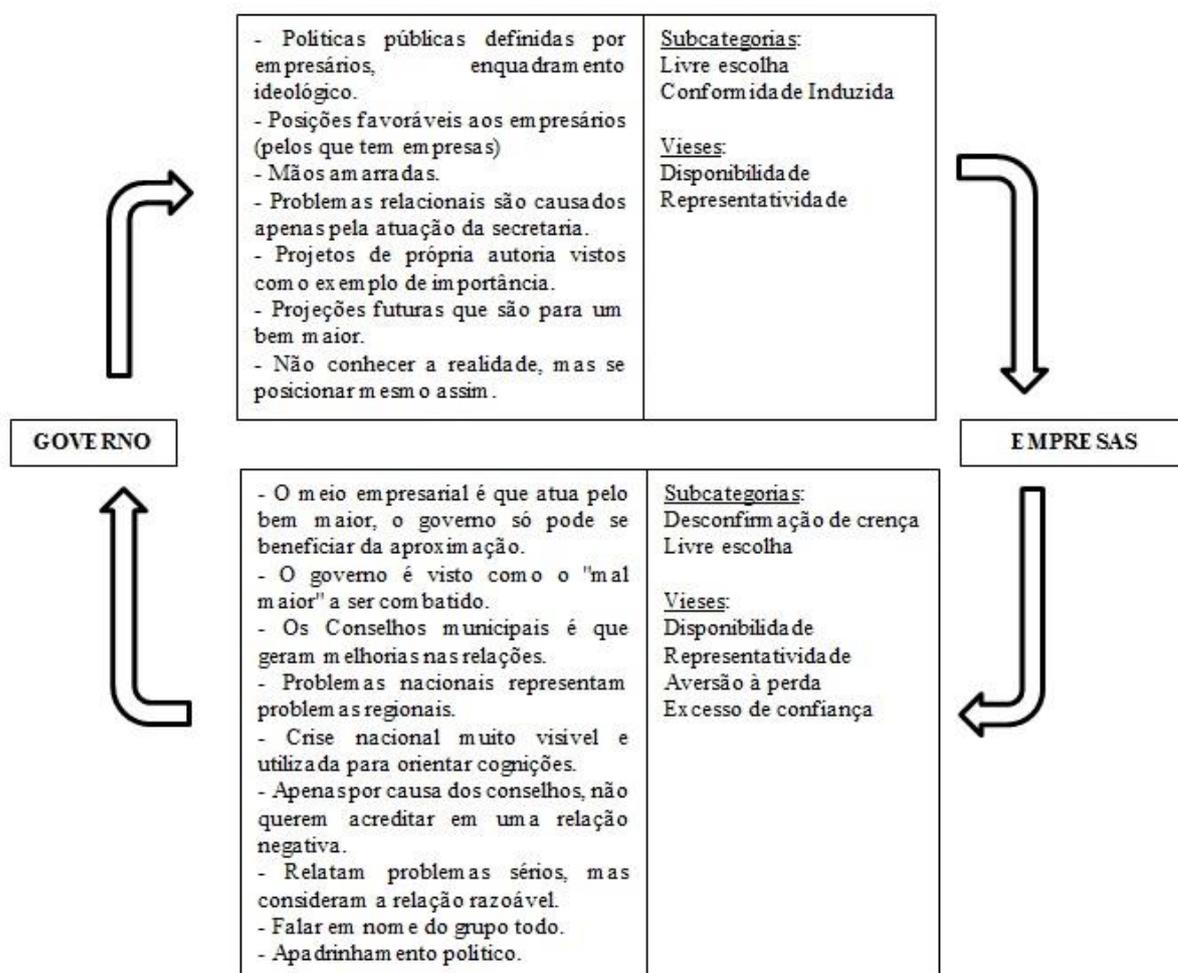
Nessa trilha, o viés de Disponibilidade é utilizado para que as boas relações sejam justificadas pela facilidade com que ocorrências pontuais no círculo de experiência do entrevistado. Ainda, nos casos de crença positiva nas relações com o meio governamental, o viés de Representatividade aparece para extrapolar experiências pontuais e criar a cognição de que, independente da forma com que as demais universidades atuam, as relações com os governos são positivas em toda a região.

Em outro espectro, há um viés de Excesso de Confiança nos discursos que buscam supervalorizar o papel da universidade em relação ao grupo “Governo”. Tais cognições compreendem a universidade como o grupo mais ideal dos três. O mesmo viés ainda cria a cognição de que não existem insatisfações por parte dos demais grupos e que a universidade

não depende de nenhum deles e nunca deverá depender, por estar muito acima em termos de importância.

Na sequência, a Figura 10 apresenta a síntese do sistema cognitivo presente nas relações entre “Governo” e “Empresas”.

Figura 10 - Cognições e vieses nas relações “governo-empresas”



Fonte: Dados da pesquisa.

Ao considerar o grupo “Empresas”, os integrantes do grupo “Governo” apresentam subcategorias diferentes das anteriores. As dissonâncias cognitivas não são causadas por Desconfirmação de Crença, mas sim pelo paradigma da Livre Escolha. Há ressalvas ideológicas sustentadas por críticas a políticas públicas definidas para beneficiar empresários; ao mesmo tempo há uma visão de que o meio empresarial deve ser beneficiado devido à relevância que tem no contexto local. Assim, o paradigma se confirma pela opção do “menor

dos males”; ou pela concessão de vantagens por um “bem maior”. A Conformidade Induzida é replicada nos mesmos moldes anteriores. Novamente, o viés de Disponibilidade se apresenta pela consideração de projetos pessoais como mais relevantes. Isso reforça o viés de Representatividade, em que tais projetos são considerados exemplares dentro do município e para os demais. Novamente o grupo transfere para o futuro a responsabilidade por melhorias das relações.

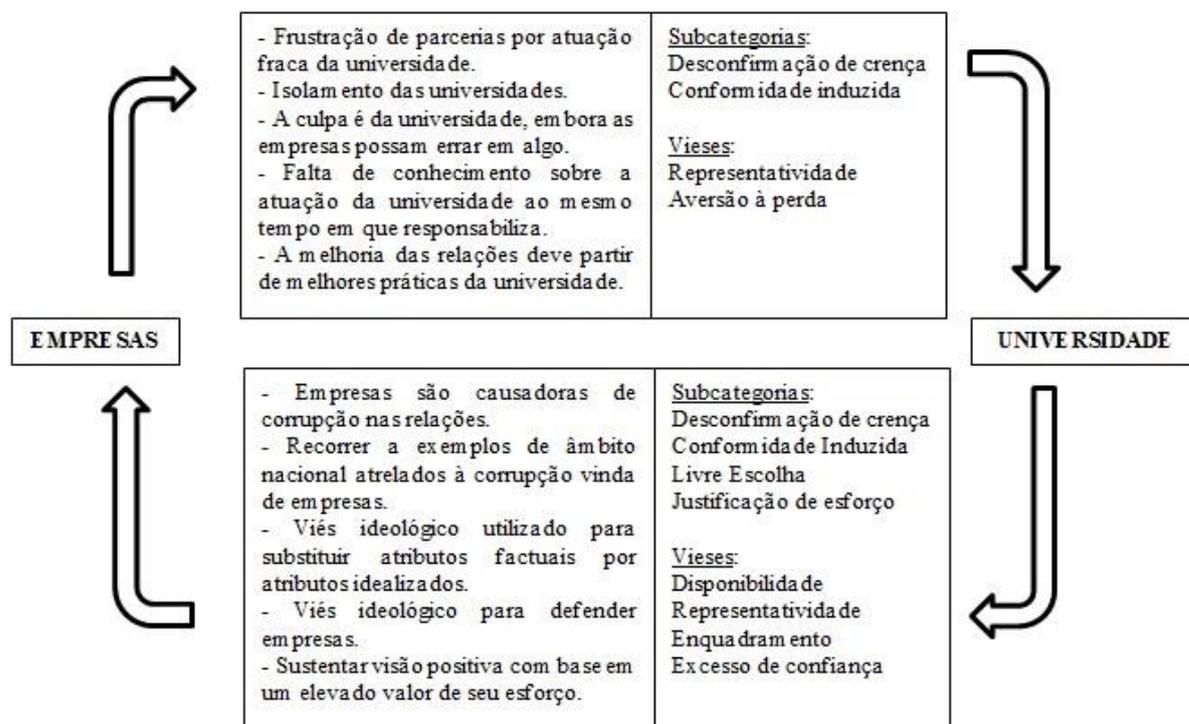
No outro espectro, o meio empresarial direciona ao grupo “Governo” suas cognições mais negativas. Algumas falas dos entrevistados deixam bastante evidente a cognição compartilhada de que o governo representa um “mal maior” que deve ser contraposto pelo “bem maior” que é buscado pelo grupo “Empresas”. Nesses termos, as preferências do meio empresarial são induzidas pelas suas próprias escolhas, caracterizando o paradigma da Livre Escolha. Em complemento, os discursos do grupo ressaltam que o grupo “Governo” poderia apenas colher benefícios de possíveis parcerias com o meio empresarial. Na observação da região, há ocorrência do paradigma de Desconfirmação de Crença quando são mencionados casos de “apadrinhamento político” na região.

Nesse contexto, o viés de Disponibilidade contribui para a polarização cognitiva dos grupos; são frequentes os exemplos suscitados pelos entrevistados do grupo “Empresas” que se referem ao cenário nacional de corrupção amplamente noticiado nos meios de comunicação. Dada a facilidade com que esses eventos são acessados, a cognição negativa a respeito da atuação dos governos é reforçada. O papel positivo do meio empresarial na redução dos problemas é reforçado pelo viés de Representatividade que transfere os problemas nacionais para a esfera regional e pela crença de que a melhoria nas relações nos últimos anos tem sido causada pela criação e atuação de Conselhos Municipais (formados por representantes do meio empresarial).

No decorrer do discurso, quando a cognição a respeito do papel dos Conselhos Municipais é trazida à tona, ela é utilizada para elevar a avaliação das relações entre “Empresas” e “Governo” de ruim para razoável; isso marca o viés de Aversão à perda. Há uma avaliação negativa sobre as relações, porém no momento em que o meio empresarial atua ativamente por meio de Conselhos, ela é amenizada. O viés de Excesso de Confiança também é identificado nos momentos em que os entrevistados acreditam falar em nome de todo o grupo empresarial ao longo de suas falas.

Finalizando as considerações relacionais entre os grupos, a Figura 11 apresenta a síntese do sistema cognitivo presente nas relações entre “Empresas” e “Universidade”.

Figura 11 - Cognições e vieses nas relações “empresas-universidade”



Fonte: Dados da pesquisa.

Ao considerar as relações com as universidades públicas, o grupo “Empresas” apresenta Desconfirmação de Crenças. Isso é observado na frustração com as parcerias realizadas em função das expectativas do meio empresarial não terem sido atendidas. Além disso, o grupo aponta um afastamento das universidades; as falas salientam um desconhecimento a respeito das atividades realizadas pela universidade. Em algumas falas é possível observar o paradigma de Conformidade Induzida. São casos em que o entrevistado afirma desconhecer a realidade das universidades, porém as responsabiliza pelas falhas relacionais.

Observa-se o viés de Aversão à Perda nos entrevistados que reconhecem possíveis erros do meio empresarial nas relações, mas atribuem a responsabilidade pelas falhas às universidades. Além disso, o viés de Representatividade também é notado quando o grupo transfere a responsabilidade pela melhoria das relações para as universidades públicas.

Do outro lado, as cognições direcionadas ao grupo “Empresas” por parte dos entrevistados do grupo “Universidade” são severamente negativas. Novamente, há um paradigma de Desconfirmação de crença pelas expectativas frustradas pela relação entre os dois grupos. Um dos argumentos mais incisivos nesse sentido é o de ver na figura do meio

empresarial a fonte da corrupção nas relações entre grupos. Essa cognição se coloca como fundamental no paradigma da Livre Escolha, em que algumas falas dos integrantes do grupo “Universidade” salientam seu papel como representantes de um “bem maior” cujas ações devem prevenir um “mal maior”. Essa polarização abre espaço para que indivíduos do grupo que não tenham cognições suficientes para resolver as dissonâncias optem pelo “bem maior”, caindo no paradigma de Conformidade Induzida. Apesar de enxergar um cenário relacional negativo entre empresas e universidade, algumas falas buscam sustentar visões positivas com base em seus esforços individuais, como se eles, por si, garantissem um valor positivo objetivo na relação como um todo; essa posição cognitiva marca o paradigma de Justificação do Esforço.

O grupo “Universidade” recorre ao viés de disponibilidade quando utiliza exemplos de empresas de nível nacional para explicar falhas em relações locais com o meio empresarial, a substituição de atributos ocorre pela facilidade com que tais casos são acessados pela memória devido a uma atual crise política do país. Ainda, há um viés de Enquadramento bastante marcado por discursos ideológicos utilizados tanto para defender empresas quanto condenar sua atuação. Também, notam-se traços de discurso ideológico quando, em suas falas, os entrevistados substituem atributos factuais objetivos por atributos teoricamente idealizados. O viés de Representatividade aparece juntamente com o de Excesso de Confiança nas falas em que a responsabilidade pelos problemas relacionais entre os grupos é atribuída aos demais grupos, e não para a própria Universidade; ao considerar-se representante do “bem maior”, o grupo acredita que apenas as suas preferências são válidas e corretas.

Para encerrar a análise comparativa das cognições e dissonâncias envolvendo as relações entre os grupos, é necessário observar os fatores aos quais as falhas relacionais são atribuídas. Para tal, uma síntese das cognições obtidas na última questão das entrevistas é apresentada no Quadro 46 a seguir:

Quadro 46 - Principais causas das falhas relacionais segundo cada grupo de atores locais

GRUPO	COGNIÇÕES
Governo	<ul style="list-style-type: none"> - Grupo “Empresas” é responsável pelas falhas nas relações. - A universidade é responsável pelas falhas quando atua isoladamente. - A oposição atua para bloquear ações relevantes para o desenvolvimento por razões políticas. - Culpar o cenário nacional.
Universidade	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de consciência e maturidade por parte de todos os grupos. - Diferenças inconciliáveis de interesses. - Falhas locais são consequências de falhas nacionais. - Transferência de responsabilidade para o futuro. - Transferência de responsabilidade para o governo. - O meio empresarial é o agente corruptor das relações.
Empresas	<ul style="list-style-type: none"> - As falhas são culpa do governo Federal. - Falha principal do governo, reforçada pelas falhas das universidades. - Negligência de qualquer responsabilidade vinda do meio empresarial para os problemas. - Negligência por parte de todos os atores de todos os grupos.

Fonte: Dados da pesquisa.

No grupo “Governo” há cognições claras referentes à parcela de responsabilidade que cada grupo possui em relação às falhas relacionais na região. De acordo com o conteúdo analisado nas falas, o meio empresarial é responsável conforme apresenta demandas e expectativas que não podem ser cumpridas pelos governos locais; em contrapartida, o grupo “Empresas” não oferece suporte ou apoio às iniciativas dos governos locais. Da mesma forma, os governos locais tendem a acreditar que a participação das universidades públicas nas ações de desenvolvimento regional fica aquém do esperado. Elas são responsabilizadas por não desempenharem seu papel junto à sociedade local, optando por pesquisas que pouco tem relação com as realidades locais e mantendo-se isoladas do diálogo.

Os entrevistados do meio governamental conseguem apontar as falhas do próprio grupo. No entanto, os responsáveis por elas são os integrantes de partidos de oposição. Segundo as cognições identificadas, os opositores são responsáveis por “amarrarem” e restringirem a atuação do legislativo e, por consequência, bloquearem projetos que podem beneficiar a região. Assim, tanto o desenvolvimento quanto a difusão de ações benéficas para o desenvolvimento regional têm como obstáculo posicionamentos políticos.

Os problemas do cenário político nacional também aparecem como fonte de cognições a respeito de problemas relacionais na região. A frequência com que se tem notícias a respeito da crise política do país reforça o viés de Disponibilidade, fazendo com que os atributos do cenário nacional sejam transferidos para o regional. O mesmo ocorre com os grupos “Universidade” e “Empresas”.

Os entrevistados do grupo “Universidade” compartilham da cognição de que as falhas relacionais entre grupos de atores regionais ocorrem devido à falta de consciência e de maturidade; isso se aplica aos três grupos. Em decorrência disso, o grupo acredita que são criadas diferenças de interesses que se tornam inconciliáveis. O grupo compreende que a imaturidade dos grupos faz com que suas demandas para com os outros, bem como a forma como os veem, sejam inadequadas e equivocadas.

No entanto, a própria Universidade apresenta a mesma natureza de cognições dos demais grupos; há uma tentativa de transferência de responsabilidade de falhas para outros grupos e para o futuro.

Há uma atribuição de responsabilidade pelas falhas ao grupo “Governo” pelo não cumprimento de seu papel em fomentar as atividades da universidade; ao meio empresarial é atribuída a responsabilidade pela corrupção existente entre as relações dos três grupos, e pela falta de compreensão do papel das instituições públicas de ensino.

Ao tratar de si, o grupo “Universidade” ameniza o peso das próprias falhas com a cognição de que ainda são instituições muito recentes na história da região. As falas convergem para a crença de que faz parte do papel da universidade estar em posição estratégica de atuação regional ao mesmo tempo em que sua natureza é a constante mudança; no futuro, sempre estará melhor do que está no presente.

Por fim, o grupo “Empresas” atribui as responsabilidades pelas falhas nas relações entre os grupos, principalmente, ao governo. O viés de Disponibilidade já mencionado faz com que os problemas notados no contexto Federal sejam transferidos para a região. Assim, as falas dos entrevistados colocam “Empresas” e “Governo” em posições opostas, sendo que muitas vezes é registrada a fala “O governo só não deve atrapalhar” durante a atribuição de pontos nas entrevistas.

Somadas às falhas dos governos locais, as universidades públicas também são alvos de culpa por parte do meio empresarial. Segundo suas cognições, pelo fato de estarem diretamente atreladas ao meio público, suas falhas e ineficiências são semelhantes às do governo. Além disso, há uma cognição de fechamento das universidades para a comunidade; o grupo “Empresas” acredita não ter acesso ao conhecimento produzido pelas universidades, e não vê relevância em grande parte das pesquisas a que tem acesso.

Considerando os três grupos de atores locais, o grupo “Empresas” é o único que, cognitivamente, negligencia sua responsabilidade para o agravamento das falhas relacionais. Ao contrário, há uma crença de que sua participação ativa ajuda a prevenir e melhorar as deficiências dos demais grupos.

CONCLUSÃO

Esta tese teve como objetivo principal responder como as heurísticas e vieses utilizados para reduzir as dissonâncias cognitivas dos atores locais podem representar barreiras para uma compreensão mais ampla do seu papel relacional. Como objeto de estudo, foram considerados seis municípios principais da região Oeste do Estado do Paraná.

Nesse sentido, o primeiro objetivo proposto foi atingido ao ser realizada a caracterização da Região Oeste do Estado do Paraná e dos municípios selecionados para a pesquisa de acordo com as abordagens relacionais da economia do conhecimento. Dessa forma, foi possível observar que a região contém os elementos necessários propostos pelas novas abordagens da economia do conhecimento. A configuração do local, dos grupos e das atividades é condizente com os preceitos teóricos encontrados nas abordagens selecionadas.

Nesse contexto, foram estudados os municípios de Cascavel, Toledo, Foz do Iguaçu, Marechal Cândido Rondon, Palotina e Medianeira. Há uma diferenciação de atividades em função do tamanho e importância dos municípios. No caso em questão, os municípios selecionados garantem a maior diversificação de setores e funções que qualificam a região nas formas propostas pela economia do conhecimento. Ainda, esses municípios contam com a estrutura institucional composta pelos três grupos de atores locais (Governo, Universidade e Empresas) atuando como centros relacionais que possibilitam a difusão regional de conhecimento.

Os diferentes grupos de atores apresentaram organizações idealmente capazes de promover as inovações relacionais necessárias ao desenvolvimento. O grupo Governo conta com associações de municípios que buscam o diálogo por meio de seus poderes executivos e legislativos. Além disso, há participação do grupo em iniciativas conjuntas com outros grupos bem como a presença de conselhos municipais constituídos por membros externos ao próprio Governo.

As universidades públicas da região contam com uma diversidade de áreas que desenvolvem projetos de pesquisa junto à comunidade. A sua estrutura é marcada pela horizontalização com a diversidade de cursos oferecidos, e pela verticalização devido à quantidade expressiva de programas de pós-graduação, mestrados e doutorados. Há possibilidade de utilização de recursos federais e estaduais para fomentar relações institucionais que garantam as melhorias nas relações entre os grupos pela criação e transferência de conhecimento em toda a região.

Por fim, o grupo Empresas conta com as associações comerciais como principal elemento de ação relacional na região. Por meio das associações o grupo consegue organizar e discutir pautas locais e regionais de interesse coletivo. O grupo apresenta atuação expressiva em iniciativas regionais de desenvolvimento como o Programa Oeste em Desenvolvimento. Ainda, conta com ampla participação em conselhos municipais, o que demonstrou maior alinhamento e afinidade com o grupo Governo.

A presença de tais elementos e características mostrou que, de fato, de acordo com os preceitos da economia do conhecimento em sua abordagem relacional, a região possui capacidade de atuar e mover seus esforços para que seu desenvolvimento ocorra nessa direção. No entanto, os dados obtidos pelos métodos da economia comportamental mostraram que esta possibilidade não é contemplada pelas crenças e atitudes dos grupos presentes na região.

Os indícios começaram a aparecer na resolução do segundo objetivo específico que pesquisou as crenças dos atores locais que representam governo, universidade e empresas em relação aos elementos que constituem a economia do conhecimento, sobretudo em sua abordagem relacional. O objetivo foi cumprido; as crenças foram levantadas quantitativamente em termos de “intensidade”. Nesse momento da pesquisa, começaram a surgir ocorrências de dissonâncias cognitivas entre as crenças.

As dissonâncias indicaram inicialmente dificuldade em perceber insatisfações vindas de outros grupos. Problemas começaram a se manifestar quando todos os grupos apresentaram crença positiva em parcerias com os demais, mas crenças negativas na eficiência da comunicação e na coerência das expectativas e demandas dos demais grupos. Em geral, os três grupos expressaram que acreditam cooperar demais com os outros e que recebem pouca cooperação.

As dissonâncias produzidas neste ponto mostraram que o governo possui um sistema de crenças que fecha seu grupo para os demais. Ao acreditar em aspectos como difusão e utilidade de conhecimento difundido, o grupo leva em conta apenas as suas ações e crenças a respeito de tal. Nessa concepção, Universidade e Empresas aparecem como grupos em um espectro oposto, em oposição entre si.

Esta “encapsulação” do sistema de crenças em si mesmo também ocorreu no grupo Empresas. No entanto, há uma coesão maior no sistema de crenças em relação a si por parte do meio empresarial. Isso faz com que, internamente, ele seja mais cognitivamente estruturado do que o grupo Governo. Além disso, as preocupações do grupo Empresas apresentam uma direção mais convergente: o próprio grupo.

Já o grupo Universidade teve seu sistema de crenças e dissonâncias orientado por uma quantidade maior de variáveis do que os outros grupos. Há, de fato, uma visão mais abrangente por parte da universidade a respeito de seu papel relacional para o desenvolvimento na região.

Com isso, a caracterização da região se apresenta de maneira propícia para o estabelecimento de inovações relacionais em direção à promoção e difusão de conhecimento na região. Esse leque de possibilidades não corresponde ao sistema de crenças dos grupos de atores locais, que apresentam limitações relacionais causadas por processos de dissonância cognitiva. As circunstâncias para esse contexto foram evidenciadas na resolução do terceiro e quarto objetivos da tese.

Tais objetivos, respectivamente, estudaram as atitudes de cada grupo de atores locais do ponto de vista das heurísticas e vieses cognitivos e subcategorias de dissonância cognitiva; e explicaram a redução ou eliminação da dissonância cognitiva e a utilização de heurísticas e vieses de maneira integrada. A fala dos atores locais nas entrevistas permitiu apontar de maneira bastante clara as razões para a fragmentação e criação de barreiras para práticas de inovações relacionais para basear o desenvolvimento da região.

A análise dos dados das entrevistas para o cumprimento desses objetivos foi extensiva e detalhada de tal modo que foi possível a sistematização dos sistemas cognitivos dos grupos a respeito do ambiente relacional em que estão inseridos na região. Pela consideração das subcategorias de dissonância cognitiva e das heurísticas e vieses utilizados para a sua redução foi possível cumprir ambos os objetivos e estabelecer as características de cada grupo em função de seu discurso.

É possível considerar que o grupo Governo é o mais fragmentado cognitivamente. O grupo vê as falhas relacionais internas como seu principal problema, o que o torna o grupo mais frágil. A atuação de rivalidades políticas ressalta a tendência para ação de curto prazo e negligência para com as associações que deveriam promover melhorias pela atuação conjunta dos poderes executivos e legislativos da região. O grupo ainda apresenta vieses compartilhados com o grupo Empresas devido a associação de empresários ao meio político dos municípios.

As universidades públicas da região caracterizam o grupo mais complexo dos três. Há consciência das falhas relacionais internas do grupo, bem como das falhas causadas pelos demais grupos. Há uma divisão interna de difícil conciliação, pois há definições e compreensões extremas a respeito do papel da universidade no cenário regional. Em muitos casos, as entrevistas apontaram que a dificuldade de conciliação de visões é consequência de

posicionamentos ideológicos somados a atitudes políticas dentro das próprias instituições. Há uma carga de agressividade voltada para discursos opostos que é validada pelo excesso de confiança no poder do conhecimento.

O grupo Empresas é o que apresenta a maior coerência interna em termos de cognições. Isso é considerado porque o grupo vê apenas falhas relacionais nos demais, acreditando que, em si, não é responsável pelos problemas nesse sentido. Apesar da coerência interna, o grupo demonstra não compreender o papel das universidades na região, muitas vezes considerando-as como parte do Governo, a qual deve “retornar” algo para a sociedade. Já em suas relações com o grupo Governo, o meio empresarial tende a ocupar espaços e posições nos poderes executivo e legislativo bem como nos conselhos municipais. Ainda, é muito importante ressaltar o papel de linha de frente que o grupo assume em programas como o Oeste em Desenvolvimento, indicando que há preocupação com o desenvolvimento da região, apesar do excesso de confiança em si demonstrado por seus vieses.

Uma importante consideração deste trabalho é que, como parte da hipótese, assumia-se que o principal problema relacional no contexto regional do Oeste do Paraná estivesse nas cognições entre um grupo e outro. De fato, há falhas nesses “caminhos” entre grupos de atores. No entanto, os grupos não chegam a apresentar coerência interna entre suas crenças (mesmo que o grupo Empresas se aproxime disso). Por isso, a pesquisa descobriu que ainda mais grave do que os problemas relacionais entre grupos são os problemas relacionais internos, inerentes a cada grupo em si. Estas fragmentações internas representam barreiras significativas para uma compreensão mais ampla de cooperação regional para a produção e difusão de conhecimento e, sobretudo, para o desenvolvimento.

Nesse contexto, a soma de problemas institucionais resultantes de conflitos de cognições nos níveis inter e intragrupais fazem com que sejam criadas barreiras para o desenvolvimento de uma economia que siga as abordagens recentes da economia do conhecimento; mesmo que haja condições locacionais e econômicas para tal. Na trilha dessa reflexão, é perfeitamente possível argumentar que a inovação institucional é, de fato, necessária, mas não é suficiente para basear uma economia regional no conhecimento. A presença de inovações setoriais, funcionais, e mesmo a presença de instituições associativas e de cooperação entre grupos, por si só, não quer dizer que a região esteja apta para desenvolver uma economia voltada para o conhecimento.

Esse foi precisamente o reflexo desta tese, ao mostrar as barreiras cognitivas causadas pelas heurísticas e vieses presentes nos grupos e que os impedem de reorientar e inovar suas relações. Além disso, o fato de cada grupo se compreender como o mais relevante para o

desenvolvimento da região demonstra uma crença em uma submissão dos demais a um poder específico, simbólico, condensado em alguns elementos de referência em cada grupo; a universidade acredita ter em si o poder do conhecimento que torna seu grupo superior e mais importante, e ao qual os demais devem se submeter para um bem maior; o grupo Empresas, por meio do poder econômico acredita mover a sociedade, e internamente, indivíduos com posições hierárquicas elevadas acreditam responder pelos demais e pela sociedade; o grupo Governo acredita no poder alegadamente democrático partidário, depositando suas crenças em projetos de curto prazo e na qualidade de discussões políticas internas.

O fato observado é que tais representações simbólicas de poder são alimentadas por heurísticas e vieses, ao mesmo tempo em que as alimentam. Isso se reflete na própria organização dos atores regionais, em que as organizações influenciam a formação das instituições, que por sua vez, influenciam a atuação das próprias organizações.

Portanto, o desenvolvimento da região fica estritamente vinculado ao sistema cognitivo dos grupos de atores regionais, em função do que acreditam ser melhor para si, quais relações de poder são relevantes e necessárias, e principalmente, vinculado à noção da “boa vida” de acordo com as crenças particulares de cada grupo.

De maneira evidente, a presente tese não tem pretensão de encerrar o assunto ou exaurir as discussões e considerações a respeito. Ao contrário, cumpriu-se a intenção de abrir o campo de discussão regional integrando o campo da economia comportamental por meio de contribuições valiosas trazidas pelos autores estudados. Um dos resultados mais fundamentais é o desdobramento da pergunta inicial dessa pesquisa em diversos outros questionamentos para pesquisas futuras. Nesse sentido, o campo pode ser expandido em direção a influência de aspectos culturais no sistema cognitivo dos agentes e a formação da cultura institucional; pesquisas pontuais a respeito heurísticas e vieses específicos; a formação das cognições envolvendo processos de tomada de decisão; são alguns exemplos de caminhos para a expansão dos estudos.

REFERÊNCIAS

- AKERLOF, G. A.; DICKENS, W. T. **The economic consequences of cognitive dissonance.** American Economic Review, American Economic Association, v. 72(3), p. 307-319, 1982.
- ALIYU, A. A.; BELLO, M. U.; KASIM, R; MARTIN, D. **Positivist and non-positivist paradigm in social science research: conflicting paradigms or perfect partners?.** Journal of Management and Sustainability; Vol. 4, No. 3, 2014.
- ALVES, L. R. Região, urbanização e polarização. In: PIACENTI, C. A.; FERRERA DE LIMA, J.; EBERHARDT, P. H. C. **Economia e desenvolvimento regional.** Foz do Iguaçu: Parque Itaipu, 2016.
- ANDRADE, M. C. **Espaço, polarização & desenvolvimento – uma introdução à economia regional.** São Paulo: Atlas, 1987.
- ANSELIN, L.; VARGA, A.; ACS, Z. **Local geographic spillovers between university research and high technology innovations.** Journal of urban economics, n.42, p.422-448, 1997.
- ARONSON, E. **The return of the repressed: dissonance theory makes a comeback.** Psychological Inquiry 3, p. 303-311, 1992.
- _____. **The social animal.** Palgrave Macmillan, ed. 10, 2007
- ARONSON, E., & MILLS, J. **The effect of severity of initiation on liking for a group.** Journal of Abnormal and Social Psychology, 59, 177–181, 1959.
- ARROW, K. Economic welfare and the allocation of resources for invention. In: **Rate and direction of inventive activity: economic and social factors.** National Bureau of Economic Research ed. p.609-617, 1962.
- AUDRETSCH, D. B.; FELDMAN, M. P. Knowledge spillovers and the geography of innovation. In: HENDERSON, J. V.; THISSE, J. F. (ed.). **Handbook of regional and urban economics.** Elsevier, ed. 1, v. 4, n. 4, 2004.
- AZZONI, C. R. **Indústria e reversão da polarização no Brasil.** São Paulo, USP/IPE, 1986.
- BANDEIRA, A. C. **Reformas econômicas, mudanças institucionais e crescimento na América Latina.** Rio de Janeiro: BNDES, 2002.
- BAUMEISTER, R. F.; FINKEL, E. J. **Advanced social psychology: the state of the science.** Oxford University Press, 2010.
- BENTHAM, J. **An introduction to the principles of morals and legislation.** 2. ed. Londres: 1823. Reimpressão: Buffalo: Prometheus Books, 1988.

BERTAUX, D. From the life-history approach to the transformation of sociological practice. In BERTAUX D. (Ed.), **Biography and society: The life history approach in the social sciences**. London: Sage, p. 29-45, 1981.

BOISIER, S. Desarrollo (Local): De que estamos hablando?. In: MADDOERY, O.; VÁZQUEZ BARQUERO, A. (ed). **Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de desarrollo local**. Editorial Homo Sapiens, Rosario, 2001.

BONI, V.; QUARESMA, S. J. **Aprendendo a entrevistar: como fazer entrevistas em Ciências Sociais**. Revista Eletrônica dos Pós-Graduandos em Sociologia Política da UFSC. Vol. 2 nº 1 (3), p. 68-80, 2005.

BOUDEVILLE, J. R. **Os espaços econômicos**. São Paulo: Difusão europeia do livro. Saber atual, 1973.

BOUTANG, J., DE LARA, M. **The biased mind how evolution shaped our psychology including anecdotes and tips for making sound decisions**. Springer, 2016.

BOXEMBAUM, E. **Institutional innovation : The emerge of a proto-institution**. Paper presented at The DRUID Summer Conference 2004, Helsingør, Danmark, 2004.

BRANDÃO, A. R. P. **A postura do positivismo com relação às ciências humanas**. Theoria Revista Eletrônica de Filosofia, Pouso Alegre, MG, v. 3, n. 6, p. 80–105, 2011.

CADER, H. A. **The evolution of the knowledge economy**. The Journal of Regional Analysis & Policy. 38(2): 117-129, 2008.

CAMERER, C. F., LOEWENSTEIN, G. **Behavioral economics: past, present, future**. Advances in Behavioral Economics, 2004.

CAMPBELL, M. M.; MEADES, E. E. **The viability of corridor development between Bloemfontein and Welkom**. Bloemfein: 5th Post Graduate Conference on Construction Industry Development, 2008.

CAPELLO, R. **Indivisibilities, synergy and proximity: the need for an integrated approach to agglomeration economies**. Tijdschrift voor Economische en Sociale Geographie 100(2):145-159, 2009.

_____. **Regional economics**. Routledge: New York, 2007.

_____. **Spatial spillovers and regional growth: a cognitive approach**. European Planning Studies. Volume 17, n.5, 2009b.

CAPELLO, R.; LENZI, C. An inquiry on the regional dimension of the knowledge economy. In: CAPELLO, R.; LENZI, C. **Territorial patterns of innovation: an inquiry on the knowledge economy in European regions**. Routledge, London, 2013.

CASSIOLATO, J. E. A economia do conhecimento e as novas políticas industriais e tecnológicas. In: LASTRES, H. M. M., ALBAGLI, S. **Informação e globalização na era do conhecimento**. Rio de Janeiro, *Campus*, 1999.

CHEEK, J. **At the margins? Discourse analysis and qualitative research.** Qualitative health research, Vol. 14 No. 8, 2004.

COLLING, M. A.; PIFFER, M. **Corredores de desenvolvimento: conceito e aplicação.** Desenvolvimento em Questão. Editora Unijuí, n. 36, p. 99-134, 2016.

COOKE, P. **Knowledge economies: clusters, learning and cooperative advantage.** London: Routledge, 2002.

COOPER, J. **Cognitive dissonance: 50 years of a classic theory.** Los Angeles, CA: Sage, 2007.

COOPER, J.; FAZIO, R. H. A new look at dissonance theory. In: BERKOWITZ, L. (ed.) **Advances in experimental psychology.** v. 17, p. 229-264, 1984.

CORDULA, E. B. L. **Fenomenologia versus positivismo científico: metodologias aplicadas às pesquisas em comunidades humanas.** Revista Intersaberes, vol.10, n.21, 2015.

CRESWELL, J. **Qualitative inquiry and research design: Choosing among five traditions.** Thousand Oaks, CA: Sage, 1998.

DATTA, S., MULLAINATHAN, S. **Behavioral design: a new approach to development policy.** CGD Policy Paper, n. 16, 2012.

DEL MISTRO, R. **Development of an integrated urban corridor assessmet and strategy development process for transport authorities and provinces.** Pretoria: University of Pretoria, 2001.

DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. **The new institucionalism in organizational analysis.** Chicago: University of Chicago Press, p. 1-38, 1991.

EASTON, D. **An approach to the analysis of political systems.** World Politics, v. 9, nº 3, p. 383-400, 1957.

EBERHARDT, P. H. C.; RIPPEL, R.; FERRERA DE LIMA, J.; PIFFER, M. **Atividade de base e multiplicador de emprego: considerações sobre o oeste do Paraná.** Revista de economia regional, urbana e do trabalho. v. 3, n. 1, 2014

EGAN, L. C.; SANTOS, L. R.; BLOOM, P. **The origins of cognitive dissonance: evidence from children and monkeys.** Psychological Science, v. 18, p. 978-983, 2007.

ETZIONI, A. **Behavioral Economics: toward a new paradigm.** American Behavioral Scientist. vol 55, n. 8, pp. 1099 – 1119, Jul. 2011.

FERRERA DE LIMA, J. **A concepção do espaço econômico polarizado.** Revista Internacional de Desenvolvimento Local. vol. 4, n. 7, Set. 2003.

_____. **La diffusion spatiale du développement économique regional.** Sarrabruck (Alemanha): EUE, 2010.

_____. **Notas sobre os territórios na análise geoeconômica.** Publ. UEPG Appl. Soc. Sci., Ponta Grossa, 19 (1): 47-54, jan./jun. 2011.

FERRERA DE LIMA, J.; HERSEN, A.; KLEIN, C. F. **Desenvolvimento humano municipal no Oeste do Paraná: o que mostram os indicadores?** Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional. v. 12, n. 1, p. 157-173, 2016.

FESTINGER, L. **A theory of cognitive dissonance.** Stanford, CA: Stanford University Press, 1957.

FESTINGER, L.; CARLSMITH, J. M. **Cognitive consequences of forced compliance.** Journal of Abnormal and Social Psychology, v. 58, p. 203-211, 1959.

FLIK, U. **Introdução à pesquisa qualitativa.** São Paulo: Artmed, 2009.

FONTANELLA, B. J. B.; RICAS, J.; TURATO, E. R. **Amostragem por saturação em pesquisas qualitativas em saúde: contribuições teóricas.** Cad. Saúde Pública, Rio de Janeiro, 24(1), 2008.

FOUCAULT, M.. **Microfísica do poder.** Organização e tradução de Roberto Machado. .Rio de Janeiro: Edições Graal, 1979.

_____. **A ordem do discurso.** São Paulo: Loyola, 1996.

FRANCESCHINI, A. C. T.; FERREIRA, D.C.S. **Economia comportamental: uma introdução para analistas do comportamento.** Interamerican Journal of Psychology, v. 46, p. 317-326, 2012.

GARAFOLI, G. Desarrollo económico, organización de la producción y territorio. In: VÁZQUEZ BARQUERO, A.; GARAFOLI, G. (ed.). **Desarrollo económico local en Europa.** Colegio de Economistas de Madrid, Colección. Economistas Libros, Madrid, España, 1995.

GEYER, H. S. **The terminology, definition and classification of development axis.** SA Geographer, vol. 16, p. 113-129, 1988.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GIGERENZER, G., HERTWIG, R., PACHUR, T. **Heuristics: the foundation of adaptative behavior.** Oxford University Press. 2011.

GIGERENZER, G., TODD, P. M. *et al.* **Simple heuristics that make us smart.** Oxford University Press, Inc. 1999.

GODIN, B. **The knowledge economy: Fritz Machlup's construction of a synthetic concept.** Project on the History and Sociology of STI statistics, Working paper n. 37, p.33. Publicado em: The capitalization of knowledge. A triple helix of University-Industry-Government, 2010.

GRAVETTER, F. J.; FORZANO, L. -A. B. **Research methods for the behavioral sciences**. Belmont, CA: Wadsworth Cengage Learning, 2012.

GRAY, D. E. **Doing research in the real world**. Sage publications: London, 3 ed., 2014.

GRILICHES, Z. **R&D productivity: The econometric evidence**. University of Chicago Press, 1998.

HAGEL, J.; BROWN, J. S. **Institutional innovation: Creating smarter organizations to scale Learning**. Deloitte Center for the Edge: 1-22: Deloitte University Press, 2013.

HARGRAVE, T. J.; VAN DE VEN, A. H. **A collective action model of institutional innovation**. Academy of Management Review, 31(4): 864-888, 2006.

HARMON-JONES, E. Cognitive dissonance theory. In: RAMACHANDRAN, V. S. (ed.) **The encyclopedia of human behavior**. v.1, p.543-549, 2012.

HARMON-JONES, E., & MILLS, J. (Eds.). **Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology**. Washington, DC: American Psychological Association, 1999.

HOOK, D. **Discourse, knowledge, materiality, history: Foucault and discourse analysis**. Theory and psychology, 11 (4). p. 521-547: SAGE Publications, 2001.

HIRSCHMAN, A. **Obstacles to development: A classification and a quasi-vanishing act**. Economic Development and Cultural Change, v. 13, n. 4, 1965.

_____. **Stratégie du développement économique**. Paris: Les Ed. Ouyères, 1974.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em: <www.ibge.gov.br>. Acesso em Jul. 2016.

IPARDES. **Leituras regionais: mesorregião geográfica Oeste paranaense**. Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. Curitiba : IPARDES : BRDE, 2003.

JACOBS, J. **The economy of cities**. Random House: New York, 1969.

JAMES, J.; GUTKIND, E. **Attitude change revisited: cognitive dissonance theory and development policy**. World Development, v. 13. n. 10/11, p. 1139-1149, 1985.

JOHNSON, D.; LEVIN, S. **The tragedy of cognition: psychological biases and environmental inaction**. Current Science, v. 97, n° 11, 2009.

JORGENSEN, M., PHILLIPS, L. **Discourse analysis as theory and method**. SAGE Publications Ltd.: London, 2002.

KAFLE, N. P. **Hermeneutic phenomenological research method simplified**. Bohdi: an interdisciplinary journal, n. 5, 2011.

KAHNEMAN, D. **Maps of bounded rationality: psychology for behavioral economics.** American Economic Review, 93 (5): 1449-1475, 2003.

KAHNEMAN, D.; SMITH V. **Foundations of behavioral and experimental economics.** Advanced Information on the Prize in Economic Sciences. Stockholm: The Royal Swedish Academy of Sciences, p. 1–25, 2002.

KAHNEMAN, D., TVERSKY, A. **Prospect theory: An analysis of decision under risk.** Econometrica, 47, 263-291, 1979.

KAHNEMAN, D., TVERSKY, A. **Intuitive prediction: Biases and corrective procedures.** Management Science, 12, 313-327, 1979.

KENWORTHY, J. B., MILLER, N., COLLINS, B. E., READ, S. J. & MITCHELL EARLEYWINE, M. **A trans-paradigm theoretical synthesis of cognitive dissonance theory: Illuminating the nature of discomfort.** European Review of Social Psychology, 22:1, 36-113, 2011.

KLEYNHANS, H. A. **The Mabopane-Centurion development corridor: a historical analysis of successes and constraints and proposals for improvement.** Pretoria: University of Pretoria, 2001.

KRUGMAN, P. **Geography and trade.** MIT Press: Cambridge, 1991.

LANGDRIDGE, D. **Phenomenological psychology: theory, research and methods.** London: Pearson, 2007.

LESTER, S. **An introduction to phenomenological research.** Taunton UK, Stan Lester Developments, 1999.

LEVIN, I. P., SCHNEIDER, S. L., GAETH, G. J. **All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects.** Organizational Behavior and Human Decision Processes, 76, 149-188, 1998.

LEYDESDORFF, L. **The knowledge-based economy and the triple helix model.** Ann. Rev. Info. Sci. Tech., 44: 365–417, 2010.

LIMA, A. C. C.; SIMÕES, R. F. **Teorias do desenvolvimento regional e suas implicações de política econômica no pós-guerra: o caso do Brasil.** Belo Horizonte. UFMG/Cedeplar, 2009.

LOPES, A. S. **Desenvolvimento regional.** 5 ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2001.

LUNDEVALL, B-Å. **National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning.** London: Pinter Publishers, 1992.

_____. **National innovation systems - analytical concept and development tool.** In: DRUID SUMMER CONFERENCE 2005. Proceedings. Copenhagen. Disponível em: <www.druid.dk>. Acesso em: jun de 2016.

_____. **National innovation systems – Analytical concept and development tool.** *Industry and Innovation*. Vol. 14, n. 1, 95-119, 2007.

_____.; BORRAS, S. **The globalising learning economy: implication for innovation policy.** Luxembourg: European Commission, 1997.

_____.; JOHNSON B. **The learning economy.** *Journal of Industry Studies*, n. 1, 1994.

MACHLUP, F. **The production and distribution of knowledge in the United States.** Princeton: Princeton University Press, 1962.

MARSHALL, A. **Principles of economis.** London: MacMillan, 1920.

MASON, M. **Sample size and saturation in PhD studies using qualitative interviews.** *Forum: qualitative social research*. Vol. 11, No. 3. 2011.

MENICUCCI, T. M. G.; BRASIL, F. P. D. **Construção de agendas e inovações institucionais: análise comparativa da reforma sanitária e da reforma urbana.** *Estud. Sociol.*, Araraquara, v.15, n.29, p.369-396, 2010.

METIN, I.; CAMGOZ, S. M. **The advances in the history of cognitive dissonance theory.** *International Journal of Humanities and Social Science*, v. 1, nº 6, 2011.

MERLEAU-PONTY, M. **Phenomenology of perception.** London: Routledge & Kegan Paul. 1962.

MINAYO, M. C. S. (org.). **Pesquisa social. Teoria, método e criatividade.** 18 ed. Petrópolis: Vozes, 2001.

MINISTÉRIO DOS TRANSPORTES. Disponível em <www.transportes.gov.br>. Acesso em Ago. 2016.

MOORE, D. A., HEALY, P. J. **The trouble with overconfidence.** *Psychological Review*, 115(2), 502-517. 2008.

MORLIN, G. S. **Inovações institucionais para o desenvolvimento endógeno: a democracia deliberativa.** Universidade Federal do Rio Grande do Sul: Porto Alegre, 2014.

MOURA, R.; MAGALHÃES, M. V. **Leitura do padrão de urbanização do Paraná nas duas últimas décadas.** *Revista Paranaense de Desenvolvimento*. Curitiba, nº. 88, p.34-50, 1996.

MOUSTAKAS, C. **Heuristics research: design, methodology and applications.** Sage Publications, 1990.

MORSE, J. M. Designing funded qualitative research. In Norman K. Denzin & Yvonna S. Lincoln (Eds.), **Handbook of qualitative research**. Thousand Oaks, CA: Sage, ed. 2, p. 220-235, 1994.

MURAMATSU, R. **The death and resurrection of 'economics with psychology': remarks from a methodological standpoint.** Rev. Econ. Polit., São Paulo, v. 29, n. 1, p. 62-81, Mar. 2009.

NAPIERALA, H. **Um modelo de otimização de redes troncais de transporte público urbano de passageiros.** Cascavel: Edunioeste, 2010.

NEALE, W. C. **Institutions.** Journal of Economic Issues Vol. 21, No. 3, Evolutionary Economics I: Foundations of Institutional Thought. pp. 1177-1206, 1987.

NORTH, D. C. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico.** Rio de Janeiro: Instituto Liberal. p. 1-25, 1994.

_____. **Economic performance through time.** American Economic Review, American Economic Association, vol. 84(3), pages 359-68, June. 1994.

_____. **Institutions, institutional change and economic performance.** Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

_____. **Location theory and regional economic growth.** Journal of Political Economy, vol.63, 1955.

OCDE. **OECD Territorial outlook.** Paris, 2001.

_____. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation. **Oslo Manual.** third (revised) edition, Paris: OECD, 2005.

_____. **The knowledge-based economy** (Vol. www.oecd.org/dataoecd/51/8/1913021.pdf). Paris, 1996.

OLIVEIRA, S. O. **Desenvolvimento econômico local e organização sócio-espacial.** Interações: Revista Internacional de Desenvolvimento econômico local, Campo Grande. v.4, n.6, p. 47-53, 2003.

OLIVEIRA JUNIOR, A. **A universidade como polo de desenvolvimento local/regional.** Caderno de Geografia, v.24, número especial 1, 2014.

ORLANDI, E. P. **Análise de discurso: princípios e procedimentos.** Campinas, SP: Pontes, 3ª ed., 2001.

OZCAN, S. **Institutions, institutional innovation and institutional change in clusters.** 2004. Disponível em <http://www.druid.dk/uploads/tx_picturedb/dw2004-902.pdf> Acesso em Novembro de 2015.

PAGNUSSAT, J. L. Arranjos institucionais, carreiras públicas e a capacidade de planejamento do estado brasileiro. Em: **Planejamento Brasil século XXI : inovação institucional e refundação administrativa : elementos para o pensar e o agir / organizador.** José Celso Cardoso Jr. – Brasília: IPEA, 2015.

PANNE, G. v.d., **Agglomeration externalities: Marshall versus Jacobs**. Journal of evolutionary Economics. n.14. p.593–604, 2004.

PARASKEVOPOULOU, E. **On the institutional innovation process : EU regulation through an evolutionary lens**. In: Business Economics Working Papers. RePEc:cte:wbrepe:wb111305, 2011.

PATERSON, M.; HIGGS, J. **Using hermeneutics as a qualitative research approach in professional practice**. The Qualitative Report, 10(2), 339-357, 2005.

PAVITT, K. **Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory**. Research Policy, vol. 13, p343-373, 1984.

PERROUX, F. **A economia do século XX**. 2 ed. Lisboa: Livraria Moraes, 1967.

PERROUX, F. Nota sobre o Conceito de Pólo de Crescimento. In: **A planificação e os pólos de desenvolvimento**, Cadernos de Teoria e Conhecimento 6, Porto: Edições Rés Limitada.

PIACENTI, C. A. O desenvolvimento endógeno das regiões. In: PIACENTI, C. A.; FERRERA DE LIMA, J.; EBERHARDT, P. H. C. **Economia e desenvolvimento regional**. Foz do Iguaçu: Parque Itaipu, 2016.

PIFFER, M. Apontamentos sobre a base econômica da região Oeste do Paraná. In: CASSIMIRO FILHO, F. & SHIKIDA, P. F. A. (Orgs.) **Agronegócio e desenvolvimento regional**. EDUNIOESTE: Cascavel, p. 5784, 1999.

PIFFER, M. et al. **Desenvolvimento regional do Oeste Paranaense a partir do capital social**. [s.l.], 2007. Disponível em: <<http://www.capitalsocialsul.com.br/capitalsocialsul/desenvolvimentoregional/Grupo%203/14.pdf>>. Acesso em: out. 2016.

PONSARD, C. **Analyse économique spatiale**. Paris: Presses Universitaires de France, 1988.

PORAT, M. U. **The information economy**. Nine Volumes, Office of Telecommunication, US Department of Commerce, Washington, 1977.

PORTER, M. E. **Competição: estratégias competitivas essenciais**. Rio de Janeiro: *Campus*, 1999.

PORTER, M. E. **The comparative advantage of nations**. Free Press: New York, 1990.

PUTNAN, R. D. **Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna**. Rio de Janeiro: FGV, 1996.

POWELL, W. W.; SNELLMAN, K. **The knowledge economy**. Annu. Rev. Sociol. N.30:199–220, 2004.

RAFFAELLI, R. ; GLYNN, M. A. Institutional innovation: Novel, Useful, and Legitimate. In: SHALLEY, C. E.; HITT, M. A.; ZHOU, J. **The oxford handbook of creativity, innovation, and entrepreneurship**. Oxford University Press, 2015.

RASPE, O.; VAN OORT, F. G. **Firm growth and localized knowledge externalities**. The Journal of Regional Analysis & Policy, 38(2): 100-116, 2008.

RENNIE, D. L. **Qualitative research as methodical hermeneutics**. Psychological Methods. Vol. 17, No. 3, 385–398, 2012.

RICHARDSON, H. W. **Elements of regional economics**. Middlesex, Penguin, 1973.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 2008.

RIPPEL, R. **Migração e desenvolvimento econômico no Oeste do Estado do Paraná: Uma análise de 1950 a 2000**. Tese (Doutorado em Demografia). Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual De Campinas, 2005.

RIPPEL, R.; FERRERA DE LIMA, J. **Polos de crescimento econômico: notas sobre o caso do estado do Paraná**. REDES, Santa Cruz do Sul, v. 14, n. 1, p. 136 - 149, jan./abr. 2009.

ROMER, P. **Increasing returns and long-run growth**. Journal of Political Economy, v. 94, n.5, p.1002-37, 1986.

SALVAGGIO, J. L. **The information society: economic, social, and structural issues**. Routledge, 1989.

SAMUELSON, W., ZECKHAUSER, R. **Status quo bias in decision making**. Journal of Risk and Uncertainty, Vol. 1, No. 1, pp. 7-59, 1988.

SANFELIU, D. T.; TORRUELLA, Q. B.; CARDOSO JR., J. C. A administração pública deliberativa: inteligência coletiva e inovação institucional a serviço do público. Em: **Planejamento Brasil século XXI : inovação institucional e refundação administrativa : elementos para o pensar e o agir / organizador**. José Celso Cardoso Jr. – Brasília: IPEA, 2015.

SCHLICHT, E. **Cognitive dissonance in economics**. In: Schriften des vereins fur sozialpolitik, Verhandlungen de sozialwissenschaftlichen ausschusses, Berlin, 1983.

SCHRODER, M. **Políticas públicas e agricultura familiar no Brasil: inovações institucionais a partir do PRONAF**. Anais do 34º Encontro Anual da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais (ANPOCS): Caxambu, MG, 2010.

SCHUMPETER, J. **Capitalism, Socialism, and Democracy**. Harper: New York, 1942.

SCHUMPETER, J. A. **The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle**. London: Oxford University Press, 1934.

SCOTT, W. R. **The adolescence of institutional theory**. Administrative Science Quarterly, 32(4): 493-511, 1987.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do trabalho científico**. 23º ed. rev. e atualizada. São Paulo: Cortez, 2007.

SILVA FILHO, G. E.; CARVALHO, E. B. S. **A teoria do crescimento endógeno e o desenvolvimento endógeno regional: investigação das convergências em um cenário pós-cepálico**. Revista econômica do Nordeste, Fortaleza, v.32, n. especial, p. 467-482, 2001.

Simon, L., Greenberg, J., & Brehm, J. **Trivialization: the forgotten mode of dissonance reduction**. Journal of Personality and Social Psychology, 68(2), 247-260, 1995.

SMITH, V. L. **Rational choice: the contrast between economics and psychology**. Journal of Political Economy, v. 99, n. 4, p. 877-897, 1991.

SORENSEN, T. **The psychology of regional development**. Australasian Journal of Regional Studies, v.16, n.1, p. 85-98, 2010.

SOUZA MARTINS, H. H. T. **Metodologia qualitativa de pesquisa**. Educação e Pesquisa, São Paulo, v. 30, n. 2, p. 289-300, mai./ago. 2008.

STAMM, C. **O fenômeno dos movimentos pendulares dos trabalhadores intermunicipais entre as cidades de porte médio: o caso de Cascavel e Toledo (PR)**. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio) – Centro de Ciências Sociais Aplicadas – Universidade Estadual do Oeste do Paraná. Toledo, 2005.

STEELE, C. M. The psychology of self-affirmation: sustaining the integrity of the self. In: BERKOWITZ, L. (ed.) **Advances in experimental social psychology**, v. 21, p. 261-302. San Diego, CA: Academic press, 1988.

STIGLITZ, J. **Public policy for a knowledge economy**. Remarks at the Department for Trade and Industry and Center for Economic Policy Research, London, 1999.

STONE, J. **Self-consistency for low self-esteem in dissonance processes: the role of self-standards**. Personality and Social Psychology Bulletin 29, p. 846-858, 2003.

STORPER, M. The resurgence of regional economics: ten years later. In: BARNES, T. J.; GERTLER, M. S. **The new industrial geography**. London: Routledge: 23-53, 1999.

TAYLOR, J. S.; BOGDAN, R. **Introduction to qualitative research methods: the search for meanings**. 2ª ed. New York: John Wiley & Sons, 1984.

THALER, R. H. **Toward a positive theory of consumer choice**. Journal of Economic Behavior and Organization 1. p. 39-60, 1980.

_____. **Mental Accounting and Consumer Choice**. Marketing Science, Vol. 4, No. 3, pp. 199-214, 1985.

THALER, R. H., SHEFRIN, H. M. **An economic theory of self-control**. Journal of Political Economy, vol. 89, n. 2, 1981.

TVERSKY, A., KAHNEMAN, D. **Judgment under uncertainty: heuristics and biases**. Science, New Series, Vol. 185, No. 4157, 1974.

_____. **The framing of decisions and the psychology of choice.** Science, New series, vol. 211, n. 4481, p. 453-458, 1981.

_____. **Loss aversion in riskless choice: a reference-dependent model.** The Quarterly Journal of Economics, vol. 106, n. 4, p. 1039–1061, 1991.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. **Desenvolvimento endógeno em tempos de globalização.** Porto Alegre, RS: FEE/UFRGS, 2001.

WESTEREN, K. I. **On the knowledge economy.** The journal of regional analysis & policy. 38(2): 96-99, 2008.

_____. **Theoretical considerations of the innovation concept and case study - innovation in a food producing firm.** Informe Gepec, Toledo, v. 18, n. 2, p. 163-176, jul./dez. 2014.

WILTGEN, R. S. **Notas sobre polarização e desigualdades regionais.** Ensaios FEE, Porto Alegre. 12(2):532-539, 1991.

APÊNDICES

A - QUESTIONÁRIO PARA O GRUPO “GOVERNO”

UNIOESTE – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio – Nível Doutorado

Questionário de Pesquisa - GOVERNO

Assinale com um X uma das alternativas para as seguintes questões:

1 Não é necessária a presença de setores baseados em ciência alta tecnologia na região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

2 Há uma quantidade satisfatória de projetos de lei voltados para o desenvolvimento de ciência e tecnologia na região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

3 Não há cooperação suficiente entre governo, empresas e universidades estaduais e federais na região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

4 É importante que existam formas de parceria entre os governos municipais na região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

5 Não há benefício para as empresas se elas formarem parcerias com o governo.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

6 A atuação conjunta entre universidades e o governo local pode trazer benefícios importantes para a região

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

7 O governo local participa expressivamente nas ações que promovem conhecimento na região (fóruns, encontros, cursos, palestras).

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

8 Na região, os encontros, cursos e palestras promovidos, em geral, trazem pouca informação realmente útil ao governo local.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

9 A comunicação entre empresas, governo e universidades na região é excelente.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

UNIOESTE – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio – Nível Doutorado

Questionário de Pesquisa - GOVERNO

10 É necessário que o governo do seu município apoie os outros governos municipais da região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

11 Os governos locais devem atuar de forma a dar suporte às empresas da região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

12 Não é necessário que os governos locais apoiem e deem suporte para as universidades estaduais e federais na região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

13 O governo do meu município não teria nenhum benefício se tivesse apoio de outros governos locais.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

14 O meio empresarial poderia fazer mais para ajudar os governos locais na região

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

15 Sem as universidades estaduais e federais na região, seria mais difícil para os governos municipais atuarem.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

16 Eu gostaria que o governo do meu município recebesse apoio de outros governos municipais da região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

17 O meio empresarial tem o dever dar suporte aos governos municipais da região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

18 Não é necessário que os governos locais recebam apoio e suporte das universidades estaduais e federais da região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

UNIOESTE – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio – Nível Doutorado

Questionário de Pesquisa - GOVERNO

19 Os outros governos municipais da região tem certas expectativas em relação ao governo do meu município.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

20 O meio empresarial tem expectativas elevadas do governo municipal.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

21 As universidades estaduais e federais da região não demandam nada dos governos locais.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

22 Apenas grandes empresas e instituições, com muito dinheiro e recursos são capazes de desenvolver inovações capazes de promover desenvolvimento na região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

23 Governo, Empresas e Universidade são muito importantes para o desenvolvimento da região. Imagine que você tem 9 pontos, que representam esta importância, e que você deve distribuir entre os três. Do total de 9 pontos, quantos você daria para cada um destes atores para avaliar a sua importância para o desenvolvimento regional?

Governo	Empresas	Universidade
()	()	()

B - QUESTIONÁRIOS PARA O GRUPO “UNIVERSIDADE”

UNIOESTE – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio – Nível Doutorado

Questionário de Pesquisa - UNIVERSIDADE

Marque com um “X” a opção correspondente à sua opinião. Responda brevemente as questões abertas.

1 A Universidade é responsável por garantir processos de aprendizado interativo e coletivo na região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

2 A universidade tem muito mais responsabilidade pela produção e transferência de conhecimento na região do que governo e empresas.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

3 É necessário que existam formas de parceria entre as universidades estaduais e federais na região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

4 Não há benefício para as universidades estaduais e federais da região se elas formarem parcerias com os governos locais.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

5 A região pode ter excelentes benefícios com parcerias entre universidades e empresas.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

6 A maior produção de patentes acontece nas universidades, e não nas empresas.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

7 As universidades estaduais e federais da região atualmente promovem a integração dos atores locais, contribuindo muito para o desenvolvimento local.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

8 As Universidades estaduais e federais não devem atuar com consultorias e projetos para empresas privadas.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

9 A comunicação entre empresas, governo e universidades na região é excelente.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

UNIOESTE – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio – Nível Doutorado

Questionário de Pesquisa - UNIVERSIDADE

10 Não há necessidade de a minha universidade apoiar outras universidades na região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

11 As universidades devem atuar de forma a dar suporte aos governos locais na região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

12 Não é necessário que as universidades apoiem e deem suporte ao meio empresarial.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

13 A minha universidade não teria nenhum benefício se tivesse apoio de outras universidades da região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

14 O governo local poderia fazer mais para ajudar as universidades na região

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

15 A Universidade deveria receber mais apoio do meio empresarial local.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

16 Eu gostaria que o *Campus* da minha universidade receba apoio de outras universidades região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

17 As Universidades da região tem o dever dar suporte aos governos municipais.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

18 Não é necessário que o meio empresarial receba apoio e suporte das universidades estaduais e federais da região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

UNIOESTE – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio – Nível Doutorado

Questionário de Pesquisa - UNIVERSIDADE

19 As outras universidades na região tem certas expectativas em relação à minha.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

20 O meio empresarial tem expectativas elevadas da universidade.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

21 Os governos municipais da região não tem exigências para as universidades estaduais e federais da região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

22 Apenas grandes empresas e instituições, com muito dinheiro e recursos são capazes de desenvolver inovações capazes de promover desenvolvimento na região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

23 Universidade, Empresas e Governo são muito importantes para o desenvolvimento da região. Imagine que você tem 9 pontos, que representam esta importância, e que você deve distribuir entre os três. Do total de 9 pontos, quantos você daria para cada um destes atores para avaliar a sua importância para o desenvolvimento regional?

Universidade	Empresas	Governo
()	()	()

C - QUESTIONÁRIOS PARA O GRUPO “EMPRESAS”

UNIOESTE – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio – Nível Doutorado

Questionário de Pesquisa - EMPRESAS

Marque com um “X” a opção correspondente à sua opinião. Responda brevemente as questões abertas.

1 Ter um departamento de Pesquisa e Desenvolvimento é necessário para a atuação das empresas na região.

Discordo totalmente ()	Discordo parcialmente ()	Neutro ()	Concordo parcialmente ()	Concordo totalmente ()
----------------------------	------------------------------	---------------	------------------------------	----------------------------

2 O desenvolvimento de patentes não afeta o desenvolvimento da região, por isso não tem relevância.

Discordo totalmente ()	Discordo parcialmente ()	Neutro ()	Concordo parcialmente ()	Concordo totalmente ()
----------------------------	------------------------------	---------------	------------------------------	----------------------------

3 É importante que existam formas de parceria entre empresas na região.

Discordo totalmente ()	Discordo parcialmente ()	Neutro ()	Concordo parcialmente ()	Concordo totalmente ()
----------------------------	------------------------------	---------------	------------------------------	----------------------------

4 Não há benefício para as empresas se elas formarem parcerias com o governo.

Discordo totalmente ()	Discordo parcialmente ()	Neutro ()	Concordo parcialmente ()	Concordo totalmente ()
----------------------------	------------------------------	---------------	------------------------------	----------------------------

5 A atuação conjunta entre universidades e empresas pode trazer benefícios importantes para a região.

Discordo totalmente ()	Discordo parcialmente ()	Neutro ()	Concordo parcialmente ()	Concordo totalmente ()
----------------------------	------------------------------	---------------	------------------------------	----------------------------

6 A maior produção de patentes acontece nas universidades, e não nas empresas.

Discordo totalmente ()	Discordo parcialmente ()	Neutro ()	Concordo parcialmente ()	Concordo totalmente ()
----------------------------	------------------------------	---------------	------------------------------	----------------------------

7 O meio empresarial participa expressivamente nas ações que promovem conhecimento na região (fóruns, encontros, cursos, palestras).

Discordo totalmente ()	Discordo parcialmente ()	Neutro ()	Concordo parcialmente ()	Concordo totalmente ()
----------------------------	------------------------------	---------------	------------------------------	----------------------------

8 Na região, os encontros, cursos e palestras trazem pouca informação realmente útil ao meio empresarial.

Discordo totalmente ()	Discordo parcialmente ()	Neutro ()	Concordo parcialmente ()	Concordo totalmente ()
----------------------------	------------------------------	---------------	------------------------------	----------------------------

UNIOESTE – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio – Nível Doutorado

Questionário de Pesquisa - EMPRESAS

9 Não existem falhas e problemas de comunicação entre empresas, governo e universidades na região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

10 A minha empresa deve oferecer apoio outras empresas na região por meio de parcerias.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

11 As empresas devem atuar de forma a dar suporte ao governo na região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

12 Não é necessário que as empresas apoiem e deem suporte para as universidades estaduais e federais.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

13 A minha empresa não teria nenhum benefício se tivesse apoio de outras empresas.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

14 O governo local poderia fazer mais para ajudar as empresas na região

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

15 Sem as universidades estaduais e federais na região, seria mais difícil para as empresas atuarem.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

16 Eu gostaria que a minha empresa recebesse apoio de outras empresas da região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

17 O governo local tem o dever dar suporte ao meio empresarial da região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

UNIOESTE – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio – Nível Doutorado

Questionário de Pesquisa - EMPRESAS

18 Não é necessário que as empresas recebam apoio e suporte das universidades estaduais e federais da região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

19 O meio empresarial da região tem certas expectativas em relação à minha empresa.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

20 O governo local tem expectativas elevadas do meio empresarial.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

21 As universidades estaduais e federais da região não esperam nada do meio empresarial.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

22 Apenas grandes empresas, com muito dinheiro e recursos são capazes de desenvolver inovações capazes de promover desenvolvimento na região.

Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Neutro	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
()	()	()	()	()

23 Empresas, Governo e Universidade são muito importantes para o desenvolvimento da região. Imagine que você tem 9 pontos, que representam esta importância, e que você deve distribuir entre os três. Do total de 9 pontos, quantos você daria para cada um destes atores para avaliar a sua importância para o desenvolvimento regional? (Preencha com o valor. A soma dos três deve ser 9)

Empresas	Governo	Universidade
()	()	()

D - RESPOSTAS DOS QUESTIONÁRIOS

GRUPO “GOVERNO”

	gova	govb	govc	govd	gove	govf	govg	govh	govi	govj	govk	govl	govm	govn	govo	govp	govq	govr	govs	govt	govu	govv	PESOGov	PESOemp	PESOUNIV
CASCAVEL	2	2	2	5	3	5	4	4	3	4	4	5	5	1	4	2	5	1	5	2	1	5	3	3	3
	5	2	1	5	1	5	4	5	4	4	5	4	5	2	5	1	5	1	5	2	1	5	4	2	3
	5	1	1	4	2	5	4	4	4	5	5	5	5	1	5	1	5	1	4	2	2	5	4	2	3
	5	2	1	5	5	4	2	4	4	5	4	4	4	2	4	1	2	2	4	4	1	5	3	4	2
	5	4	2	4	5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	2	2	2	5	4	5	2	5	2	5	2
	4	2	2	5	5	5	3	4	3	4	4	4	4	2	5	3	4	2	3	2	1	4	3	2	4
	5	4	5	4	5	4	4	4	1	4	5	1	4	5	1	4	2	4	5	3	2	1	4	2	3
	5	5	1	5	2	5	4	2	4	5	5	4	5	1	5	1	5	1	5	2	4	4	3	3	3
	5	2	2	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	1	5	1	5	2	4	1	2	5	3	3	3
	5	2	1	5	2	5	4	2	2	5	5	4	5	1	5	1	5	1	5	3	1	5	3	3	3
TOLEDO	5	2	2	5	2	5	4	2	4	4	5	5	5	1	5	1	5	2	4	1	2	5	3	3	3
	5	2	1	5	2	5	4	2	4	5	5	5	5	1	5	1	5	1	5	2	1	5	4	3	2
	5	4	2	5	5	5	5	2	4	5	5	5	5	1	4	1	4	1	5	2	1	5	3	3	3
	5	4	1	5	5	5	4	4	2	5	5	5	5	2	5	1	4	1	4	2	1	5	3	3	3
	5	4	2	5	5	4	5	5	5	4	5	1	4	5	2	2	1	5	5	5	1	5	1	7	1
	5	2	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	2	4	1	4	1	5	1	2	5	3	3	3
	5	5	2	5	5	5	5	5	2	4	4	2	3	2	5	1	4	2	4	1	2	2	3	4	2
	5	2	2	5	5	4	2	5	1	4	5	5	5	2	5	1	4	1	4	2	1	5	4	3	2
	5	2	4	5	4	5	4	5	4	4	2	5	5	2	5	2	2	1	4	1	1	4	2	3	4
MCR	5	1	2	5	5	5	2	4	1	4	5	1	5	2	5	1	5		4	2		5	4	2	3
	5	2	1	5	5	4	2	4	4	5	4	4	4	2	4	1	2	1	4	4	2	5	2	4	3
	5	4	2	5	5	4	5	5	5	4	5	1	4	5	2	2	1	2	5	5	1	5	1	6	2
	5	4	2	4	5	4	4	5	5	4	4	1	5	4	2	2	2	5	4	5	1	5	3	4	2
	5	4	2	4	5	4	4	4	5	4	5	1	5	1	4	2	4	5	3	2	2	5	2	3	4
FOZ	5	2	2	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	1	5	2	5	5	4	2	1	4	2	4	3
	5	2	1	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	1	4	2	5	1	4	2	2	5	2	4	3
	5	2	2	5	2	4	4	5	5	4	5	5	4	1	5	1	4	2	4	2	2	5	4	3	2
	5	2	1	4	4	4	4	4	2	4	5	5	5	2	5	1	5	2	4	2	2	5	4	2	3
	5	1	2	4	2	5	4	5	4	5	5	5	5	2	5	1	5	1	4	2	1	5	4	2	3
	5	2	4	4	4	5	3	2	4	3	4	4	4	2	4	2	1	1	3	2	1	4	2	3	4
	4	2	4	5	4	5	5	4	4	2	2	5	5	1	4	2	1	2	4	1	1	5	3	2	4
	5	1	2	5	4	5	3	5	3	4	3	4	4	2	5	3	4	1	3	1	1	1	2	2	5
	5	4	2	5	5	5	5	2	4	5	5	5	5	1	4	1	4	1	5	2	1	5	3	3	3
	5	4	1	4	5	4	4	4	2	5	5	5	4	2	4	1	4	1	4	2	1	5	3	3	3
	5	2	2	5	2	5	5	2	4	5	4	4	5	1	5	2	5	1	5	1	1	4	3	3	3
	5	2	1	5	4	5	4	2	4	4	4	2	4	2	4	2	2	2	4	2	4	5	3	3	3
MEDIANEIRA	5	2	3	5	5	5	3	3	4	5	5	5	5	2	5	1	5	1	4	3	4	4	2	4	3
	5	2	2	5	2	5	4	4	5	4	5	5	4	1	5	1	4	1	4	2	3	5	4	3	2
	4	4	2	4	4	5	3	5	5	4	4	1	5	4	2	1	2	1	4	5	2	2	2	4	3
	5	1	2	5	4	5	4	5	4	2	2	5	4	1	5	1	2	5	4	1	2	4	2	2	5
	5	2	2	5	5	4	5	2	4	5	4	5	4	1	4	2	4	1	5	2	1	5	3	3	3
	4	4	2	4	4	4	4	4	2	4	5	5	4	2	4	1	4	1	5	2	1	5	3	3	3
	5	2	4	5	2	5	5	2	4	5	4	5	5	1	5	1	5	1	4	1	2	5	3	3	3
PALOTINA	5	2	2	5	4	5	4	2	4	4	4	2	4	2	4	2	2	4	2	4	5	3	3	3	3
	4	2	3	5	4	5	3	3	3	4	3	4	4	2	5	3	4	1	3	2	4	1	2	2	5
	1	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	1	5	1	4	2	4	2	3	2	1	5	2	2	5
	5	1	4	4	5	5	3	2	4	3	4	5	4	2	4	2	1	5	3	2	1	4	3	2	4
	5	2	4	5	4	5	5	5	4	2	2	5	5	1	5	2	2	1	4	1	1	5	2	3	4
	5	1	1	5	5	4	1	2	1	5	4	5	5	2	4	1	2	1	4	4	1	5	2	4	3
	5	2	5	5	2	5	4	2	4	5	4	4	5	1	5	1	5	1	5	1	4	4	3	3	3
MÉDIA	4,765	2,529	2,255	4,706	3,980	4,706	3,882	3,627	3,647	4,235	4,314	3,961	4,588	1,765	4,314	1,490	3,608	1,880	4,137	2,216	1,680	4,510	2,784	3,118	3,118

GRUPO “UNIVERSIDADE”

	univa	univb	univc	univd	unive	univf	univg	univh	univi	univj	univk	univl	univm	univn	univo	univp	univq	univr	univs	univt	univu	univv	PESOuniv	PESOemp	PESGov
CASCADEL	5	2	5	5	5	3	4	5	2	5	5	5	5	1	1	5	2	5	3	2	3	5	3	3	3
	4	2	5	5	5	2	5	5	2	4	4	5	4	1	1	5	4	4	4	2	2	1	3	3	3
	4	2	4	3	5	3	4	5	2	5	5	4	4	1	1	4	1	4	4	1	1	4	4	1	4
	4	4	5	5	5	3	3	4	1	5	5	5	4	2	2	5	3	3	2	3	3	5	3	4	2
	5	4	4	5	5	4	4	5	2	5	5	5	5	2	2	5	2	4	3	1	4	4	3	3	3
TOLEDO	4	4	5	5	4	4	4	4	5	1	4	3	2	5	1	1	4	5	3	3	4	3	1	3	3
	5	4	5	5	5	3	3	5	1	5	4	5	5	2	2	4	3	3	2	3	3	5	3	4	2
	5	4	5	5	5	3	4	5	2	5	5	5	5	1	1	5	2	5	4	2	2	2	3	3	3
	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	2	2	4	2	4	4	2	4	5	5	2
	2	5	5	5	5	5	4	4	1	4	1	4	4	1	1	4	5	4	4	4	3	5	6	2	1
MCR	5	4	5	5	5	5	5	4	2	5	5	5	5	1	1	5	4	5	4	2	4	5	4	2	3
	4	2	5	3	5	3	4	5	2	5	5	4	4	1	1	5	1	4	4	2	1	2	4	1	4
	4	5	5	4	5	4	5	5	2	4	5	4	4	2	2	4	2	4	4	3	2	2	4	4	1
	5	4	5	5	5	3	3	5	1	5	4	5	5	2	2	4	3	3	2	3	3	5	3	4	2
	4	4	5	5	5	5	2	5	2	5	4	4	5	2	2	4	2	4	3	2	5	5	3	3	3
FOZ	5	4	5	5	5	5	5	2	4	5	5	5	5	1	1	5	2	5	4	1	2	2	4	3	2
	4	4	5	5	5	4	5	4	2	5	4	4	4	5	1	2	5	4	5	5	2	4	5	4	1
	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	5	2	1	4	2	4	4	2	4	5	5	2
	4	4	5	4	4	4	4	4	2	5	5	4	5	2	1	5	2	4	4	1	1	1	3	2	4
	5	5	5	4	4	3	4	5	1	5	4	5	5	1	2	4	1	4	3	2	3	4	3	3	3
MEDIANEIRA	4	4	5	2	5	4	4	5	1	5	5	2	5	2	2	5	2	5	4	1	2	2	3	3	3
	4	4	5	5	5	4	4	5	2	5	5	4	5	2	1	5	2	4	3	1	4	5	3	3	3
	4	4	5	5	5	5	2	5	2	5	4	4	5	2	2	4	2	4	3	2	5	5	3	3	3
	5	4	5	5	5	3	4	5	2	5	5	5	5	2	2	4	2	4	3	2	3	5	3	3	3
	4	4	5	4	4	4	4	5	1	4	5	2	5	2	1	5	2	5	4	1	2	2	3	3	3
PALOTINA	5	4	4	5	5	5	5	2	4	5	5	4	5	1	1	5	2	4	4	1	2	2	4	3	2
	4	5	5	5	5	5	5	4	2	4	4	2	5	1	1	5	4	4	5	2	4	5	4	4	1
	5	4	5	4	5	4	4	5	2	4	5	5	4	1	1	5	2	5	3	2	3	5	3	3	3
	4	2	5	5	4	2	5	4	2	5	4	5	5	1	1	5	3	4	4	2	2	1	3	3	3
	4	4	4	5	5	5	2	4	2	5	4	5	5	2	1	4	2	5	3	2	5	5	3	3	3
MÉDIA	4,367	3,833	4,867	4,600	4,833	3,867	4,000	4,467	2,000	4,733	4,400	4,200	4,767	1,500	1,400	4,567	2,500	4,167	3,533	2,000	2,967	3,667	3,500	2,900	2,600

GRUPO "EMPRESAS"

	empa	embp	empc	empd	empe	empf	empg	emph	empi	empj	empk	empl	empm	empn	empo	empq	empv	PESQemp	PESQgv	PESQniv							
CASCADEL	5	3	5	3	5	4	4	4	1	5	4	5	1	4	1	5	1	4	2	2	5	3	3				
	4	4	4	5	5	2	4	2	1	4	4	5	5	2	5	2	5	1	4	2	1	2	5	2	2	3	
	4	5	3	5	2	4	1	1	4	4	5	5	2	5	2	5	2	4	2	2	5	6	1	3	2	3	
	4	4	4	5	5	4	5	1	5	3	4	5	2	5	1	4	1	4	1	1	5	4	2	3	2	3	
	5	4	4	4	4	4	5	1	5	4	4	4	2	5	2	4	2	4	4	2	2	4	2	2	2	3	
	4	3	5	5	5	1	5	5	2	5	4	4	5	2	4	1	4	2	4	2	2	5	4	2	2	3	
	5	5	2	5	2	4	4	2	4	4	5	5	1	5	2	5	1	4	2	2	4	4	2	3	2	3	
	5	4	4	4	4	4	4	3	1	4	3	4	5	2	4	1	4	1	4	1	4	5	5	1	3	3	
	4	5	4	4	5	4	4	1	5	3	5	5	2	5	1	4	1	4	2	4	5	5	1	3	2	3	
	4	3	5	4	5	2	4	2	1	5	2	4	5	1	2	1	4	2	1	4	4	1	5	2	2	2	
	5	3	5	5	3	4	4	1	4	2	4	5	1	4	2	4	1	5	2	2	5	5	2	2	2	2	
	4	2	5	5	5	5	4	5	1	4	4	5	5	1	1	1	4	2	4	2	2	4	5	5	2	2	
	4	3	5	4	5	1	4	4	1	5	3	4	5	1	5	1	5	1	5	1	4	2	2	5	3	3	
	4	3	5	4	4	3	2	5	2	3	4	5	5	1	4	3	4	1	3	3	1	5	3	3	2	3	
	5	4	4	4	5	2	4	3	2	5	4	3	5	2	5	1	5	1	4	2	2	5	3	3	2	3	
	4	3	5	3	5	3	2	3	1	4	4	1	4	3	5	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	
	5	3	4	5	4	5	4	5	4	4	4	2	5	4	1	4	2	3	2	3	2	2	4	3	3	3	
	4	5	5	5	3	4	2	1	4	4	4	3	1	5	3	5	2	3	2	2	4	3	3	3	3	3	
	4	5	5	5	2	4	4	2	5	4	4	5	1	2	1	5	1	3	2	2	4	3	3	3	3	3	
TOLEDO	5	2	5	5	5	5	3	2	1	5	2	5	5	1	1	1	4	2	1	4	4	1	5	2	2	2	
	4	4	5	5	5	4	5	5	1	5	3	4	5	2	5	1	4	1	4	1	1	5	4	2	3	3	
	4	5	5	2	5	3	4	2	1	4	3	5	5	1	4	2	5	3	4	2	2	5	6	1	3	3	
	4	4	2	4	5	1	4	5	2	5	4	4	5	2	4	1	4	1	4	2	2	5	4	2	2	3	
	5	4	4	5	5	5	4	5	1	5	4	4	5	2	5	1	4	1	1	4	4	4	4	2	2	3	
	4	3	4	5	4	4	5	4	1	5	4	4	4	1	5	2	4	2	4	4	2	4	4	2	4	2	3
	4	4	2	5	5	1	5	5	2	5	3	4	5	2	4	1	4	1	4	2	2	5	4	2	2	3	
	5	5	4	4	2	2	4	5	2	4	4	5	5	2	5	2	5	2	4	2	2	5	4	2	2	3	
	4	4	5	4	5	4	4	1	4	4	4	5	5	2	5	1	4	2	4	1	4	4	5	1	2	3	
	4	3	5	4	5	4	4	1	4	4	4	4	5	2	4	2	4	1	5	2	4	5	2	2	2	2	
	4	2	5	5	5	5	4	5	1	4	4	5	5	1	1	1	4	2	4	2	2	4	5	5	2	2	
	4	3	5	5	5	5	3	4	1	4	2	5	5	1	1	1	4	2	5	2	2	2	5	5	2	2	
	4	3	5	4	4	3	2	5	2	3	4	5	5	1	4	3	4	1	3	4	1	5	3	3	2	2	
	5	4	4	4	5	2	4	3	2	5	4	3	5	2	5	1	5	1	4	2	2	5	3	3	2	3	
	4	4	5	4	4	2	2	5	2	4	4	4	5	1	3	2	3	2	3	3	1	5	3	3	3	3	
	4	4	5	5	5	1	4	4	1	5	3	4	5	2	5	1	5	1	4	2	2	5	3	3	3	3	
	4	5	5	3	5	3	3	2	3	1	3	5	1	4	2	5	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	
	5	3	4	5	5	4	5	3	4	3	2	4	4	1	4	2	4	2	3	2	2	4	3	3	3	3	
	4	5	4	4	5	2	4	1	1	4	4	5	4	1	5	3	5	2	4	2	2	4	3	3	3	3	
	4	3	5	4	2	4	4	1	5	3	4	3	1	3	2	5	1	3	2	2	4	3	3	3	3	3	
	5	5	5	4	5	4	2	3	1	3	4	5	4	1	4	3	4	4	3	3	1	5	3	3	3	3	
MCR	5	4	5	4	4	4	4	2	1	4	4	4	5	1	4	1	4	2	4	1	4	5	5	1	3	3	
	5	3	5	4	5	3	3	3	1	3	3	5	5	1	4	3	4	3	3	1	5	3	3	3	3	3	
	4	5	4	5	5	1	4	5	2	5	4	4	5	2	5	1	5	1	4	2	2	4	3	3	3	3	
	4	3	5	4	5	3	4	4	1	4	2	4	5	1	4	2	4	1	5	2	2	5	5	2	2	2	
	4	5	5	3	5	2	3	1	4	4	1	5	3	5	1	5	3	5	1	3	3	5	3	3	3	3	
	4	3	4	4	5	3	4	2	2	4	3	4	4	2	3	2	4	2	3	2	3	5	4	2	2	3	
	4	3	5	5	5	2	4	5	1	4	4	4	5	2	2	1	4	2	4	2	3	4	5	2	2	2	
	4	3	5	5	5	3	5	4	4	4	4	3	4	1	4	2	3	2	3	2	2	4	3	3	3	3	
	5	4	4	5	5	3	5	2	1	4	2	4	4	1	2	2	3	2	3	2	2	5	3	3	3	3	
	4	5	4	5	5	3	5	2	1	4	4	4	4	1	4	2	3	2	5	1	4	2	2	5	3	3	
	4	5	4	5	5	4	4	2	1	4	3	5	5	1	4	1	4	4	3	3	1	5	5	2	2	2	
	4	3	5	5	3	5	4	1	4	2	4	5	1	2	1	3	2	3	2	2	4	3	3	3	3	3	
	4	5	4	3	5	3	2	3	2	4	3	3	4	1	4	3	4	1	3	2	3	4	3	3	3	3	
	5	5	4	2	5	3	5	2	1	4	4	5	5	1	4	2	4	3	4	2	2	5	6	1	3	3	
	4	5	1	4	5	3	2	4	2	4	3	3	4	2	4	3	4	1	3	4	3	4	3	3	3	3	
	5	4	5	5	5	3	5	5	4	3	1	4	5	1	3	2	5	1	3	2	3	2	3	3	3	3	
FOZ	4	4	4	4	5	2	4	2	2	4	2	4	3	1	5	3	5	2	3	2	2	4	3	3	3	3	
	5	3	5	4	5	4	4	2	5	4	4	5	1	1	1	5	1	3	2	2	4	3	3	3	3	3	
	5	5	1	5	1	2	4	5	2	5	4	4	5	1	5	2	5	1	4	2	2	4	4	2	2	3	
	5	5	4	5	4	2	2	1	4	4	4	5	1	4	2	5	1	4	4	2	2	2	4	2	2	3	
	5	4	5	5	5	4	5	4	2	4	4	4	5	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	2	3	
	4	4	4	4	5	4	3	4	1	4	1	4	5	1	4	2	5	3	4	3	2	5	3	3	3	3	
	5	5	4	5	5	4	5	2	2	4	4	5	1	5	2	5	1	3	4	3	2	5	6	1	3	3	
	5	5	5	5	5	5	4	5	1	5	3	4	5	2	5	1	5	1	5	1	4	2	5	1	4	2	3
	4	5	5	5	5	4	4	5	1	5	3	4	5	2	5	1	4	1	4	1	1	4	4	2	2	3	
	4	5	5	5	5	4	4	5	1	5	4	4	5	2	5	1	4	2	4	2	2	5	4	2	2	3	
	4	5	2	2	4	4	4	5	1	5	4	4	4	1	5	1	4	1	4	2	2	5	4	2	2	3	
	4	4	4	5	5	1	5	5	2	5	4	4	4	2	4	2	4	2	4	2	1	2	4	2	2	3	
	5	3	4	5	2	2	4	4	2	4	3	5	5	2	5	2	4	2	4	1	2	5	4	2	2	3	
	4	4	5	4	5	5	4	5	1	5	3	4	5	2	5	1	4	3	4	2	2	5	4	2	2	3	
	5	3	5	5	3	4	4	1	4	2	4	5	2	5	1	4	2	4	2	4	4	4	5	1	3	3	
	4	4	5	5	5	3	4	1	4	4	4	5	2	4	2	4	1	4	2	2	5	5	2	2	2	2	
	4	3	5	5	5	3	4	4	1	4	2	4	5	2	5	1	4	2	4	2	4	4	4	5	1	3	
	4	4	5	5																							

E - MATRIZES DE CORRELAÇÃO

GRUPO “UNIVERSIDADE”

rô de Spearman	univa	univb	univc	univd	unive	univf	univg	univh	univi	univj	univk	univl	univm	univn	univo	univp	univq	univr	univs	univt	univu	univw	PESOUNiv	PESOEmp	PESOGov		
																										univx	univy
univa	Coefficiente de Correlação	1,000	-.046	-.065	.215	.183	-.094	.091	.006	.316	.273	.245	.548	-.374	-.026	.135	-.004	-.230	-.107	-.259	-.091	.096	.197	-.022	-.022	-.076	
	Sig. (2 extremidades)		.811	.734	.254	.334	.622	.632	.975	.089	.144	.192	.002	.042	.890	.478	.981	.221	.572	.167	.634	.612	.297	.910	.909	.691	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
univb	Coefficiente de Correlação	-.046	1,000	-.170	-.060	0,000	-.476	-.087	.216	.115	.392	.267	.248	-.137	-.231	-.354	.350	-.126	.098	-.062	-.257	-.361	-.292	-.301	-.223	.596	
	Sig. (2 extremidades)	.811		.370	.752	1,000	.008	.648	.252	.547	.032	.153	.185	.472	.220	.055	.058	.508	.608	.745	.171	.050	.117	.106	.236	.001	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
univc	Coefficiente de Correlação	-.065	-.170	1,000	.015	-.175	-.160	.074	.131	-.246	-.237	-.179	-.074	.015	0,000	.120	.053	.302	-.038	.037	.399	-.006	.068	-.066	.158	-.174	
	Sig. (2 extremidades)	.734	.370		.939	.354	.397	.698	.490	.189	.208	.344	.696	.935	1,000	.527	.782	.105	.841	.846	.029	.976	.720	.727	.405	.358	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
univd	Coefficiente de Correlação	.215	-.060	.015	1,000	.273	.199	.011	-.352	.231	.095	-.422	.317	.387	.010	.025	-.080	.570	-.188	-.202	.312	.587	.394	.013	.272	-.441	
	Sig. (2 extremidades)	.254	.752	.939		.144	.291	.953	.056	.220	.616	.020	.087	.034	.958	.894	.674	.001	.319	.284	.093	.001	.031	.947	.145	.015	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
unive	Coefficiente de Correlação	.183	0,000	-.175	.273	1,000	.211	-.051	-.024	.343	.135	.157	.170	-.247	.089	.183	-.030	-.006	.116	-.028	.068	.304	.555	.333	.098	-.334	
	Sig. (2 extremidades)	.334	1,000	.354	.144		.262	.791	.900	.064	.477	.406	.370	.189	.638	.334	.875	.976	.541	.882	.720	.103	.001	.072	.607	.071	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
univf	Coefficiente de Correlação	-.094	-.476	-.160	.199	.211	1,000	.028	.476	-.333	-.110	-.137	-.414	.258	.121	-.136	-.106	.081	.261	.233	-.157	.492	.292	.431	-.141	-.319	
	Sig. (2 extremidades)	.622	.008	.397	.291	.262		.883	.008	.072	.564	.470	.023	.169	.524	.474	.577	.669	.163	.215	.408	.006	.118	.018	.457	.086	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
univg	Coefficiente de Correlação	.091	-.087	.074	.011	-.051	.028	1,000	-.423	.463	-.341	.126	-.108	-.045	-.515	-.282	.418	.204	.263	.747	-.209	-.285	-.364	.537	-.074	-.284	
	Sig. (2 extremidades)	.632	.648	.698	.953	.791	.883		.020	.010	.065	.507	.570	.815	.004	.131	.022	.279	.161	.000	.268	.127	.048	.002	.696	.129	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
univh	Coefficiente de Correlação	.006	.216	.131	-.352	-.024	-.476	-.423	1,000	-.438	-.060	.126	.014	-.147	.178	.273	-.198	-.296	-.121	.443	.083	-.094	-.068	-.552	.113	.453	
	Sig. (2 extremidades)	.975	.252	.490	.056	.900	.008	.020		.015	.751	.507	.943	.437	.346	.145	.295	.113	.524	.014	.664	.622	.722	.002	.552	.012	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
univj	Coefficiente de Correlação	.273	.392	-.237	.095	.135	-.110	-.341	-.060	.120	1,000	.275	.363	.380	.151	.185	.081	-.348	.044	-.262	-.306	.049	.124	-.220	-.049	.291	
	Sig. (2 extremidades)	.144	.032	.208	.616	.477	.564	.065	.751	.529		.267	.817	.510	.547	.149	.425	.112	.124	.025	.023	.619	.950	.010	.077	.823	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
univk	Coefficiente de Correlação	.245	.267	-.179	-.422	.157	-.137	.126	.126	.209	.275	1,000	.129	-.139	.061	-.124	.553	-.507	.379	.052	-.572	-.446	-.202	-.101	-.114	.355	
	Sig. (2 extremidades)	.192	.153	.344	.020	.406	.470	.507	.507	.267	.141		.498	.465	.749	.513	.002	.004	.039	.784	.001	.014	.285	.597	.547	.054	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
univl	Coefficiente de Correlação	.548	-.248	-.074	.317	.170	-.414	-.108	.014	.044	.363	.129	1,000	-.040	-.110	.086	.068	.006	.058	.458	.169	.041	.159	-.333	.157	.074	
	Sig. (2 extremidades)	.002	.185	.696	.087	.370	.023	.570	.943	.817	.049	.498		.834	.564	.651	.721	.973	.761	.011	.371	.829	.401	.072	.408	.699	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
univm	Coefficiente de Correlação	.374	-.137	.015	.387	-.247	.258	-.045	-.147	.125	.380	-.139	-.040	1,000	.236	.129	-.005	.020	.154	-.070	-.280	.390	.095	-.235	.137	-.015	
	Sig. (2 extremidades)	.042	.472	.935	.034	.189	.169	.815	.437	.510	.038	.465	.834		.208	.498	.978	.916	.417	.715	.134	.033	.618	.212	.471	.937	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
univn	Coefficiente de Correlação	-.026	-.231	0,000	.010	.089	.121	-.515	-.178	-.115	.151	.061	-.110	.236	1,000	.544	-.336	-.179	-.260	-.417	-.042	.310	.270	-.289	.176	-.042	
	Sig. (2 extremidades)	.890	.220	1,000	.958	.638	.524	.004	.346	.547	.426	.749	.564	.208		.002	.069	.343	.165	.022	.824	.096	.149	.121	.353	.825	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
univo	Coefficiente de Correlação	.135	-.354	.120	.025	.183	-.136	-.282	.273	-.270	.185	-.124	.086	.129	.544	1,000	-.384	-.052	-.314	-.387	.242	.316	.310	-.189	.460	-.276	
	Sig. (2 extremidades)	.478	.055	.527	.894	.334	.474	.131	.145	.149	.329	.513	.651	.498	.002		.036	.784	.091	.035	.198	.089	.095	.317	.011	.140	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
univp	Coefficiente de Correlação	-.004	.350	.053	-.080	-.030	-.106	.418	-.198	.151	.081	.553	.068	-.005	-.336	-.384	1,000	.082	.446	.352	-.487	-.313	-.319	-.114	.056	.158	
	Sig. (2 extremidades)	.981	.058	.782	.674	.875	.577	.022	.295	.425	.670	.002	.721	.978	.069	.036		.667	.013	.056	.006	.093	.085	.549	.768	.406	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
univq	Coefficiente de Correlação	-.230	-.126	.302	.570	-.006	.081	.204	-.296	-.296	-.348	-.507	.006	.020	-.179	-.052	.082	1,000	-.222	.071	.540	.238	.119	.052	.377	-.499	
	Sig. (2 extremidades)	.221	.508	.105	.001	.976	.669	.279	.113	.112	.060	.004	.973	.916	.343	.784	.667		.238	.709	.002	.205	.531	.785	.040	.005	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
univr	Coefficiente de Correlação	.107	.098	-.038	-.188	.116	.261	.263	-.121	.287	.044																

GRUPO “EMPRESAS”

		Correlações																				PESOpmp	PESOGov	PESUniv		
Método de Spearman	emp	empb	empc	empd	empe	empf	empg	emph	empj	empk	empl	empm	empn	empo	empq	empv	empw	empx	empy	empz	PESOpmp	PESOGov	PESUniv			
		empb	empc	empd	empe	empf	empg	emph	empj	empk	empl	empm	empn	empo	empq	empv	empw	empx	empy	empz	PESOpmp	PESOGov	PESUniv			
emp	Coefficiente de Correlação	1,000	0,070	-0,091	0,170	-0,106	0,202	0,049	-0,052	-0,015	-0,066	0,025	0,091	-0,013	-0,124	-0,042	-0,049	-0,016	-0,121	-0,086	-0,027	0,043	-0,032	-0,038	0,167	
	Sig. (2 extremidades)		0,446	0,323	0,064	0,249	0,027	0,594	0,574	0,871	0,474	0,789	0,324	0,885	0,177	0,648	0,598	0,865	0,189	0,350	0,772	0,640	0,731	0,747	0,682	0,069
	N	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
empb	Coefficiente de Correlação	0,070	1,000	-0,294	-0,187	-0,179	-0,059	-0,107	-0,149	0,136	-0,001	0,188	-0,048	-0,139	0,086	0,404	-0,257	-0,255	-0,075	-0,078	0,095	0,000	0,059	-0,198	0,082	0,463
	Sig. (2 extremidades)	0,446		0,001	0,041	0,051	0,522	0,245	0,104	0,137	0,995	0,040	0,601	0,130	0,352	0,000	0,005	0,005	0,413	0,396	0,301	0,998	0,525	0,030	0,375	0,000
	N	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
empc	Coefficiente de Correlação	-0,091	-0,294	1,000	-0,072	0,191	0,127	-0,249	-0,014	-0,247	-0,280	-0,086	-0,005	0,163	-0,146	-0,293	0,009	0,062	-0,160	0,055	0,095	-0,148	-0,045	0,074	0,040	-0,287
	Sig. (2 extremidades)	0,323	0,001		0,433	0,036	0,166	0,006	0,884	0,006	0,002	0,351	0,953	0,075	0,112	0,001	0,920	0,503	0,082	0,552	0,304	0,107	0,625	0,424	0,668	0,001
	N	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
empd	Coefficiente de Correlação	0,170	-0,187	-0,072	1,000	-0,084	-0,128	0,288	0,339	0,075	0,168	0,007	-0,081	0,074	0,243	-0,100	-0,194	-0,144	0,086	0,085	-0,021	0,159	-0,179	0,023	-0,039	-0,059
	Sig. (2 extremidades)	0,064	0,041	0,323		0,363	0,165	0,001	0,000	0,414	0,066	0,942	0,379	0,422	0,008	0,033	0,116	0,349	0,357	0,819	0,082	0,050	0,807	0,674	0,523	
	N	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
empe	Coefficiente de Correlação	-0,106	-0,179	0,191	-0,084	1,000	0,129	-0,022	-0,165	-0,106	-0,077	-0,274	-0,001	-0,002	0,041	-0,235	-0,146	-0,060	-0,044	0,012	-0,074	-0,080	-0,074	-0,001	0,108	-0,241
	Sig. (2 extremidades)	0,249	0,051	0,036	0,363		0,162	0,807	0,072	0,250	0,406	0,002	0,987	0,979	0,660	0,110	0,516	0,635	0,898	0,424	0,383	0,423	0,996	0,242	0,008	
	N	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
empf	Coefficiente de Correlação	0,202	-0,059	0,127	-0,128	0,129	1,000	0,003	-0,008	-0,260	-0,200	-0,189	0,075	-0,034	-0,122	-0,149	0,007	-0,342	-0,200	0,016	0,004	-0,027	-0,093	0,197	-0,193	-0,142
	Sig. (2 extremidades)	0,027	0,522	0,166	0,165	0,162		0,972	0,931	0,004	0,028	0,039	0,415	0,716	0,183	0,105	0,942	0,000	0,028	0,859	0,970	0,766	0,312	0,031	0,035	0,122
	N	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
empg	Coefficiente de Correlação	0,049	-0,107	-0,249	0,288	-0,022	0,003	1,000	0,110	0,157	0,260	0,101	0,023	-0,016	0,139	0,117	-0,267	-0,178	0,094	0,050	-0,241	0,086	-0,173	0,160	-0,241	0,156
	Sig. (2 extremidades)	0,594	0,245	0,006	0,001	0,807	0,972		0,231	0,087	0,004	0,272	0,802	0,861	0,131	0,201	0,003	0,052	0,308	0,585	0,008	0,349	0,059	0,081	0,008	0,088
	N	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
emph	Coefficiente de Correlação	-0,052	-0,149	-0,014	0,339	-0,165	-0,008	0,110	1,000	-0,033	0,342	0,139	-0,023	0,229	0,245	0,013	-0,342	-0,236	0,226	0,296	-0,118	0,299	-0,035	0,051	-0,112	-0,031
	Sig. (2 extremidades)	0,574	0,104	0,884	0,000	0,072	0,931	0,231		0,722	0,000	0,129	0,799	0,012	0,007	0,884	0,000	0,009	0,013	0,001	0,199	0,001	0,707	0,578	0,224	0,736
	N	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
empi	Coefficiente de Correlação	-0,015	0,136	-0,247	0,075	-0,106	-0,260	0,157	-0,033	1,000	-0,118	-0,087	-0,185	-0,142	-0,060	0,100	0,205	-0,117	0,091	-0,298	0,041	-0,065	-0,130	-0,372	0,326	0,322
	Sig. (2 extremidades)	0,871	0,137	0,006	0,414	0,250	0,004	0,087	0,722		0,198	0,343	0,044	0,122	0,513	0,914	0,024	0,201	0,322	0,001	0,657	0,483	0,157	0,000	0,000	
	N	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
empj	Coefficiente de Correlação	-0,066	-0,001	-0,280	0,168	-0,077	-0,200	0,260	0,342	-0,118	1,000	0,278	-0,158	0,214	0,376	0,374	-0,605	-0,104	0,410	0,258	-0,181	0,175	0,059	0,043	-0,134	0,133
	Sig. (2 extremidades)	0,474	0,995	0,002	0,066	0,406	0,028	0,004	0,000	0,198		0,002	0,085	0,019	0,000	0,000	0,000	0,259	0,000	0,004	0,048	0,056	0,522	0,644	0,144	0,148
	N	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
empk	Coefficiente de Correlação	0,025	0,188	-0,086	0,007	-0,274	-0,189	0,101	0,139	-0,087	0,276	1,000	0,081	-0,005	0,261	-0,280	-0,134	-0,102	0,206	0,161	-0,123	0,297	-0,005	0,154	-0,222	0,073
	Sig. (2 extremidades)	0,789	0,040	0,351	0,942	0,002	0,039	0,272	0,129	0,343	0,002		0,380	0,958	0,004	0,002	0,146	0,269	0,024	0,080	0,181	0,001	0,959	0,092	0,015	0,426
	N	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
empl	Coefficiente de Correlação	-0,091	-0,048	-0,005	-0,081	-0,001	0,075	0,023	-0,023	-0,185	-0,158	0,081	1,000	0,132	-0,166	-0,048	0,032	-0,080	-0,120	0,114	-0,123	0,225	0,087	0,289	-0,237	-0,231
	Sig. (2 extremidades)	0,324	0,601	0,953	0,379	0,987	0,415	0,802	0,799	0,044	0,085	0,380		0,152	0,070	0,601	0,729	0,385	0,193	0,213	0,182	0,014	0,347	0,001	0,009	0,011
	N	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
empm	Coefficiente de Correlação	-0,013	-0,139	0,163	0,074	-0,002	-0,034	-0,016	0,229	-0,142	0,214	-0,005	0,132	1,000	0,150	-0,041	-0,537	-0,003	0,201	0,398	-0,151	0,131	0,147	0,341	-0,311	-0,229
	Sig. (2 extremidades)	0,885	0,130	0,075	0,422	0,979	0,716	0,861	0,012	0,122	0,019	0,958	0,152		0,102	0,658	0,000	0,977	0,028	0,000	0,099	0,152	0,108	0,000	0,001	0,012
	N	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
empn	Coefficiente de Correlação	-0,124	0,086	-0,146	0,243	0,041	-0,122	0,139	0,245	-0,060	0,376	0,261	-0,166	0,150	1,000	0,309	-0,310	-0,080	0,198	0,379	-0,136	-0,038	0,080	0,286	-0,388	0,055
	Sig. (2 extremidades)	0,177	0,352	0,112	0,008	0,660	0,183	0,131	0,007	0,513	0,000	0,074	0,102	0,102		0,001	0,001	0,384	0,030	0,000	0,139	0,678	0,385	0,002	0,000	0,550
	N	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
empo	Coefficiente de Correlação	-0,042	0,004	-0,293	-0,100	-0,235	-0,149	0,117	0,013	0,100	0,374	0,280	-0,048	-0,041	0,309	1,000										

F - ROTEIROS DAS ENTREVISTAS

ROTEIRO DAS ENTREVISTAS COM O GRUPO “GOVERNO”

- P. Explicar o histórico de atuação do legislativo de seu município.
- P. Maneira com que vê o desenvolvimento projetos, requerimentos e indicações.
- P. Maneira com que vê as parcerias entre os três grupos de atores na região.
- P. Maneira com que vê as relações mantidas entre os governos municipais na região. Acredita que são suficientes?
- P: Maneira com que vê as relações mantidas entre as os governos locais e as Universidades públicas na região. Acredita que são suficientes?
- P: Maneira com que vê as relações mantidas entre os governos locais e o meio empresarial na região. Acredita que são suficientes?
- P: O que vem à mente quando pensa em “Inovação”?
- P: Acredita que seu grupo contribui para a promoção e difusão de inovação no cenário local/regional?
- P: Distribuir 9 pontos de importância entre Governo, Universidade e Empresas em termos de relevância para o desenvolvimento regional. Explicar.
- P: Por que as relações entre os grupos não funcionam e são insatisfatórias?

ROTEIRO DAS ENTREVISTAS COM O GRUPO “UNIVERSIDADE”

- P. Explicar o histórico de atuação da instituição junto à região.
- P. Maneira com que vê o desenvolvimento de pesquisa e extensão, e patentes.
- P. Maneira com que vê as parcerias entre os três grupos de atores na região.
- P. Maneira com que vê as relações mantidas entre as Universidades públicas na região. Acredita que são suficientes?
- P: Maneira com que vê as relações mantidas entre as Universidades públicas e os governos locais na região. Acredita que são suficientes?
- P: Maneira com que vê as relações mantidas entre as Universidades públicas e o meio empresarial na região. Acredita que são suficientes?
- P: Seria nocivo manter parcerias com empresas sendo que os resultados podem beneficiá-las?
- P: O que vem à mente quando pensa em “Inovação”?
- P: Acredita que sua instituição contribui para a promoção e difusão de inovação no cenário local/regional?

P: Distribuir 9 pontos de importância entre Governo, Universidade e Empresas em termos de relevância para o desenvolvimento regional. Explicar.

P: Por que as relações entre os grupos não funcionam e são insatisfatórias?

ROTEIRO DAS ENTREVISTAS COM O GRUPO “EMPRESAS”

P. Explicar o histórico de atuação junto ao seu grupo.

P. Maneira com que vê o desenvolvimento de pesquisa e desenvolvimento.

P. Maneira com que vê as parcerias entre os três grupos de atores na região.

P. Maneira com que vê as relações mantidas entre o meio empresarial na região. Acredita que são suficientes?

P: Maneira com que vê as relações mantidas entre as empresas e as Universidades públicas na região. Acredita que são suficientes?

P: Maneira com que vê as relações mantidas entre as empresas e os governos locais na região. Acredita que são suficientes?

P: O que vem à mente quando pensa em “Inovação”?

P: Acredita que sua instituição contribui para a promoção e difusão de inovação no cenário local/regional?

P: Distribuir 9 pontos de importância entre Governo, Universidade e Empresas em termos de relevância para o desenvolvimento regional. Explicar.

P: Por que as relações entre os grupos não funcionam e são insatisfatórias?

G – ANÁLISE DAS ENTREVISTAS COM GOVERNO, UNIVERSIDADES E EMPRESAS

ANÁLISE DAS ENTREVISTAS COM O GRUPO “GOVERNO”

Na primeira pergunta da entrevista, os representantes do governo deveriam fazer uma breve apresentação geral da atuação do legislativo de seus municípios nos últimos anos. As respostas criaram um pano de fundo sobre o qual o restante da entrevista seria conduzido. Durante essa apresentação introdutória, foi possível observar em dois casos (GOV1 e GOV4) uma tentativa de descrição mais alinhada com o propósito de atuação dos legislativos municipais. Ambos os entrevistados apontaram características gerais da composição das suas respectivas câmaras. GOV1 deu ênfase na fragmentação da representatividade dentro da sua câmara municipal e deu exemplos de pautas mais discutidas – saúde, educação. Também mencionou termos relacionados a “atendimento e serviço à população”. O entrevistado fez menção a projetos de sua própria autoria. GOV4 também elaborou sua explicação em termos gerais da função do legislativo. Ressaltou o papel de fiscalização, mencionou termos como “ações para o bem do munícipe”. O entrevistado iniciou a entrevista assumindo um tom didático e conceitual, que manteve por toda a duração da entrevista; tentou encontrar termos mais técnicos e elaborados, e se interrompeu para se permitir explicá-los.

Os entrevistados GOV2, GOV3 e GOV5 explicaram suas realidades em termos bastante pontuais. Cumpre ressaltar que a pergunta era de caráter geral, remetendo à apresentação do cenário mais abrangente do legislativo; o termo “breve história” era sempre referido na pergunta. GOV2 explicou a existência de uma “*visão equivocada de quem está fora*” do ambiente político em relação ao papel dos vereadores. Pautou sua resposta utilizando muitos exemplos pessoais e um elevado nível de confiança, com respostas assertivas e indicando “certeza”. A maior ênfase foi dada ao fato do legislativo trabalhar com as “*mãos amarradas*”. Nesse âmbito, encerra a resposta afirmando que, em resumo “*o legislativo hoje, na minha opinião, ele é mero sancionador do que o executivo quer*”. Enfatizou que tal problema não será reportado por vereadores aliados ao governo municipal devido a pressões partidárias para que “*não atrapalhem*” os trabalhos do executivo. Ainda, enfatizou a necessidade de que decisões no legislativo sejam mais políticas do que técnicas. GOV3 também pautou sua resposta em termos de restrição de atuação do legislativo. Afirmou que “*tem alcance pequeno de elaboração de leis*”. Explicou que diversas práticas do governo municipal são consideradas como abusos pela população, mas que estão dentro da lei. Para tal, cita como exemplos “*a questão da gratificação sem mérito nenhum, as diárias, abusos na utilização dos recursos públicos*”. Menciona exemplo pessoal no sentido de se posicionar contra estas práticas e salienta algumas

vitórias que teve. Além disso, GOV3 faz justaposição entre o que ocorre no legislativo municipal com o que ocorre no país.

GOV5 apresentou a entrevista mais destoante das demais. No início da resposta explicou seu histórico de atuação no meio empresarial e no fim pediu para que a pergunta fosse repetida. Ao retomar, iniciou a resposta mencionando projetos e atuações próprias dentro do legislativo. GOV5 apresentou a necessidade de reduzir o número de vereadores do município para, em seus próprios termos, “*enxugar a máquina*”. Além disso, faz justaposição da situação municipal com o cenário nacional. Explica a necessidade de medidas no município em função de problemas que vê no país. Apesar de mencionar a situação econômica de crise durante sua resposta, aponta que o município está em condição satisfatória diante disso. Em seus termos, finaliza a resposta dizendo que “*já temos sobrando dinheiro, já não gastamos o limite total, e se tivermos menos vereadores, mais sobra de dinheiro vai ter, e conseqüentemente essa sobra virá em benefício da comunidade como um todo, porque nós passamos esse dinheiro pro executivo e o executivo joga para saúde, educação, segurança, enfim, as suas prioridades né*”.

Inicialmente, essas respostas à primeira pergunta dão um indicativo de quais recursos cognitivos cada entrevistado utilizará para justificar suas decisões. Cumpre ressaltar que nenhum deles mencionou aspectos relacionais com outros grupos de atores em suas respostas iniciais. As subcategorias da Livre Escolha e da Justificação do Esforço dão sinais de influência nestas respostas. No momento em que GOV2, GOV3 e GOV5 utilizam diversos exemplos pessoais de projetos e ações realizadas aponta uma tendência em seguir a entrevista para justificar os próprios esforços na atuação municipal. Já a subcategoria da Livre Escolha se manifesta quando os entrevistados buscam pautar suas respostas na comparação da esfera municipal com o cenário nacional, sendo que há um “bem maior”, ou um “mal menor”, que pode ser alcançado pelas ações municipais.

Esta ideia fica mais evidente ao se analisar os possíveis vieses cognitivos envolvidos. Há indicação de viés de Representatividade pela substituição de atributos nas esferas municipal e nacional. Isto se observa quando GOV5 afirma que seu município está “bem”, tem sobras de recursos, mas que em função de uma crise nacional deve aumentar a sobra de arrecadação pela redução do número de vereadores. Além disso, neste caso específico, o viés de Representatividade é utilizado para validar e justificar um esforço do próprio entrevistado junto ao legislativo de seu município. A mesma forma, o viés de Representatividade se mostra em GOV3, pela tendência de atrelar o plano municipal ao contexto nacional. Na ocorrência desse viés, os atributos referentes aos municípios são substituídos por atributos referentes ao país.

GOV2 dá indícios da ocorrência de viés de Disponibilidade pela quantidade de exemplos pessoais que utiliza em sua resposta inicial (e em todas as outras ao longo da entrevista). A elaboração constante de exemplos pessoais indica que o entrevistado avalia a frequência e a importância de determinados eventos de acordo com a facilidade com que suas ocorrências vêm à sua mente.

GOV2, assim como GOV5 indicam possivelmente um viés de Excesso de confiança em suas respostas. Ambos são bastante enfáticos em termos como “tenho certeza”, “sem dúvidas”. GOV2 em dado momento, faz referência a um projeto de sua autoria como “*sendo algo extremamente lindo, brilhante, que é ampliar o direito*”. Na sequência, explica que “*os vereadores todos queriam aprovar, mas receberam ordem do executivo para reprovar*”. Por apresentar excessiva confiança em sua cognição, justificou na existência de perseguições políticas (o que pautou sua resposta) a não aprovação.

Os vieses de Ajuste e Ancoragem, e Enquadramento devem ser observados no decorrer das respostas. Pelo Enquadramento, é possível apontar que cada entrevistado, ao responder a primeira pergunta, utilizou o que Kahneman (2012) sinaliza com a sigla WYSIATI (o que você enxerga é tudo que existe). Em outras palavras, se refere ao contexto no qual os problemas foram enquadrados para a resposta. A maneira com que este enquadramento ocorre serve como âncora para o restante das respostas, que serão mais ou menos ajustadas para ficarem alinhadas a ela. Com isso, é possível supor que o restante das entrevistas com os representantes do grupo Governo seguirá ancorado pelos seguintes aspectos:

GOV1 – Representatividade fragmentada e aspectos sociais.

GOV2 – Mãos amarradas do legislativo, perseguições internas, exemplos pessoais.

GOV3 – Restrição de atuação do legislativo, abusos do grupo Governo, comparações com o cenário nacional.

GOV4 – O papel do legislativo em fiscalizar, ações para o bem do município, caráter didático e conceitual nas respostas.

GOV5 – Foco no lado empresarial, projetos próprios, necessidade de otimizar arrecadação.

A segunda pergunta da entrevista foi para que os atores comentassem sobre os tipos de ações mais realizadas no legislativo do município em termos de requerimentos, indicações e projetos. A ideia aqui foi verificar quais tipos de ação seriam priorizados pelo entrevistado, quais os autores de tais ações, bem como justificativas para o cenário atual do município. Novamente, cumpre ressaltar que a pergunta foi feita para que a resposta fosse dada em termos gerais, permitindo espaço para exemplos.

GOV1 manteve a coerência com a linha estabelecida na primeira pergunta. Afirmou que as ações do legislativo são bastante pontuais e simples, com vistas a beneficiar a população de determinados bairros de seu município. As ações são, sobretudo, voltadas para pontos de infraestrutura, tais como: lombadas e sinalização de ruas. GOV1 deixa claro em sua fala que a principal ferramenta de ação utilizada em seu município são as indicações, e se coloca contrário a prática indiscriminada e excessiva de tal prática quando afirma que tais medidas “*são pontuais porque o perfil do vereador que indica, esse é o perfil do vereador... dessa coisa mais... mais dessa política que eu acho mais mesquinha, do bairro*”. Em sua visão isso é atrelado à representatividade que os vereadores têm na câmara municipal.

GOV4 também se mantém coerente com a resposta fornecida na primeira pergunta. No entanto, algumas indicações de paradigmas e vieses começam a aparecer no decorrer de sua fala. Ao relatar as ações mais realizadas atualmente na câmara de vereadores de seu município, GOV4 utilizou diversos exemplos, todos sobre ações de sua própria autoria. O primeiro exemplo de que trata indica justificção de esforço e viés de disponibilidade ao afirmar: “*um exemplo: tenho projetos que fiz na década de 90 que foi de leite e seus derivados*”. GOV4 utiliza este exemplo para ilustrar um projeto de sua autoria na época referida. Após fazer uma série de explicações de práticas sanitárias envolvendo o consumo de carnes e leite, conclui a ideia afirmando o seguinte: “*Nós tivemos um problema muito grave com a neurocisticercose. [...] Quem paga isso depois é o cidadão através da saúde pública*”. Nota-se, nesse ponto, que há o viés de Disponibilidade ao trazer o exemplo próprio à tona que imediatamente seguido por um Ajuste de Ancoragem, uma vez que a âncora foi estabelecida sobre “ações que beneficiam o município”. Assim, GOV4 resolve o problema de citar um exemplo próprio datado por meio do ajuste a uma realidade municipal atual. Ainda nesta trilha, novamente utilizando viés de Disponibilidade dentro da subcategoria de Justificação de Esforço, GOV4 fala sobre mais um de seus projetos: “*A cerca energizada, por exemplo, ela vai dar um coice e não grudar a pessoa, – por isso é “energizada” e não “elétrica”, tem diferença - isso é de minha autoria também. Regulamentação: 2,20m de altura de muro pra cima*”. Nota-se o costume de manter o caráter didático pela explicação de detalhes.

A entrevista de GOV4 apresenta certo esforço de coerência por meio da utilização de vieses cognitivos. Ao tratar da ocorrência de projetos, indicações e requerimentos, sobre o último, afirma: “*Eu nunca fiz requerimento. Porque todo requerimento é para uma possível provocação de uma CEI, uma Comissão Especial de Investigação*”. O exemplo continua condizente com a linha estabelecida anteriormente, mas para garantir o conforto cognitivo de

manter o exemplo sobre si, GOV4 entra na subcategoria da Livre Escolha, apontando que a prática não é adequada e, por isso, por um “bem maior”, escolhe não elaborar requerimentos.

Uma afirmação comum a todas as entrevistas é que os vereadores dos municípios tem seu campo de atuação bastante restrito em função de atuação política e legal. Sobre isso, GOV4 faz a seguinte afirmação: *“Em relação aos projetos, o poder legislativo é quase que não amarrada”*. No decorrer da resposta ele recorre a um Ajuste para colocar esta cognição dentro de seu Enquadramento cognitivo (Enquadramento) ao dizer que *“escuto muitos vereadores: “Quando me eleger vou fazer isso, isso, e aquilo”. Ele não vai fazer porque os projetos que são privativos ao poder executivo que envolve matéria financeira, não importa se é um real, mas é privativo ao prefeito; cabe a ele o embrião dos procedimentos”*. Este viés de Ajuste justifica a crença de que o legislativo tem sua atuação restrita; ele adequa a crença ao contexto no qual GOV4 está inserido em seu município.

Para fins de manter a linha didática em sua entrevista, GOV4 busca em instâncias abrangentes, como a Constituição Federal, para justificar práticas que considera erradas dentro do grupo Governo. Nesse sentido, explica: *“Vejo que a constituição de 88 foi deliberada - não foi outorgada, foi deliberada. Deliberaram a constituinte com previsibilidade de o estado brasileiro ser parlamentarista, não um ano depois, teve um plebiscito e o povo mudou todo esse conceito; tornou-se um estado presidencialista”*. Segue explicando que a Constituição Federal permitiu a criação de Emendas Parlamentares, e assim: *“é o maior desastre que temos no país são as emendas parlamentares para se construir mausoléus de vieses dentro dos municípios”*.

GOV2, GOV3 e GOV5 também apresentam respostas condizentes com as âncoras estabelecidas previamente. GOV2 mantém sua visão de que *“a comunidade pensa que indicação é projeto; que requerimento é projeto”*, reforçando sua cognição que a comunidade não tem clareza sobre as ações realizadas pelo grupo Governo. Há incidência de viés de Disponibilidade em diversas afirmações durante a resposta pela frequente utilização de exemplos presenciados. GOV2 também menciona a dificuldade de atuação do legislativo devido às restrições aplicadas pelo poder executivo; explica que: *“a Situação é barrada nos bastidores pra não fazer tanto requerimento; e ela é cobrada pelo executivo pra não fazer esses requerimentos, pra não ficar atrapalhando o governo. Um exemplo: assim, [...]”*. GOV2 segue com exemplos de si, fazendo com que os vieses escalem. Retoma o tema de um projeto de sua autoria, anteriormente referido como “genial” e “brilhante”: *“assim, de importância mesmo; projetos do legislativo, não puxando, mas assim, o mais importante que nós tivemos*

era a creche e eles reprovaram”. O exemplo indica, além do viés de Disponibilidade, um viés de excesso de confiança, uma vez que o projeto foi reprovado.

Sobre a qualidade dos projetos, GOV2 afirma que *“os projetos bons são da oposição; porque ela entra no executivo. Já projetos da situação... vou dar o exemplo: dando medalha do mérito pro ciclista... pô... não que ele não merecia, merecia”*. Com isso, GOV2 entra na subcategoria da Justificação de Esforço, utilizando os vieses de Disponibilidade (pela facilidade de trazer exemplo próprio) e de Excesso de Confiança que utiliza para fazer um Ajuste condizente com a âncora que estabeleceu no início da entrevista. Ainda, nota-se a utilização do viés de Aversão à Perda (ou Manter *Status Quo*) ao trazer à discussão o seguinte: *“No gráfico do observatório social, lá tem até um estudo feito de quantas indicações, requerimentos e projetos de lei cada vereador fez. Meus números estão errados lá”*. Ocorre aqui que GOV2 faz menção a um mecanismo de conferência externa pra as ações do legislativo, no entanto, ressalta que os números a respeito de si não devem ser considerados.

GOV3 trata da atuação do legislativo com argumentos bastante semelhantes ao dos demais atores. Explica que, em seu município, as ações mais comuns são *“indicações de lombadas, de sinalização de trânsito, infraestrutura, como asfalto. Que hoje nossa cidade, a maior parte, ainda tem pedra irregular; muito ruim”*. GOV3 também faz menção à limitação de atuação do poder legislativo em função do executivo. No entanto, os paradigmas e vieses diferem um pouco dos demais entrevistados.

É importante notar que inicialmente, GOV3 responde que *“com relação aos projetos de lei, eu não saberia te dizer o que... como eu disse... tem muito projeto de lei que é pra beneficiar a própria câmara, o funcionamento dela... que seria uma coisa mais interna”*. Inicialmente, afirma que desconhece muitos projetos, mas em seguida passa a mencionar vários exemplos próprios de projetos considerados bons. Isto pode indicar um paradigma de Conformidade Induzida, em que não há justificativas suficientes para manter a cognição de que há projetos relevantes, mas não pode, por representar o grupo Governo, afirmar o contrário.

Quando traz à memória exemplos de projetos, GOV3, assim como os demais, apenas menciona os de sua autoria: *“Eu mesma fiz projeto de lei, por exemplo, pra sinalizar as caçambas de entulhos, [...] Você acredita que foi aprovado e o prefeito não colocou em funcionamento até hoje? Então assim, pô, desestimula mesmo né”*. Nesse caso, nota-se que a cognição de haver desestímulo e decepção aparece como resposta à subcategoria de Desconfirmação da Crença. Isto pois os resultados da ação contradizem as expectativas que foram criadas em relação a ela. Nesse contexto, as opções para gerar conforto cognitivo seriam: ou manter a crença na importância do projeto e imaginar que logo o resultado esperado será

alcançado, ou abandonar esta crença; a opção no caso em tela é a segunda. Reforçando este entendimento, GOV3 cita mais exemplos: “*nós fizemos o rodízio das farmácias, que foi um projeto de lei nosso, mas acabou saindo do executivo*”; ainda: “*Há um desestímulo. Porque se você não fizer alguma coisa dentro daquilo que o prefeito quer que se faça, ele não vai ter interesse*”; e também: “*quando o projeto chega na prefeitura, que ele é sancionado, ele não tem mais o nome do vereador também, entendeu?*”. Todos os exemplos mencionados pro GOV3 são condizentes com a Ancoragem estabelecida na primeira pergunta da entrevista.

Por fim, GOV3 faz uma fala que indica o que traria equilíbrio para a Desconfirmação da Crença por meio da Justificação do Esforço; explica que é importante que a autoria dos projetos seja mencionada publicamente quando da sua realização “*porque você sempre será visto por aquela turma que você ajudou, e essa disposição de passar que está tudo melhor*”.

Por fim, GOV5 novamente aparece como o caso mais destoante dos demais. Ao responder a questão sobre as ações que são mais praticadas na câmara de vereadores de seu município, utilizou um único projeto de sua autoria (viés de Disponibilidade) e ancorou a resposta neste exemplo apenas.

“*Eu tenho um pedido muito antigo aí né, uma solicitação, no que diz respeito à reativação do nosso aeroporto municipal*”. A afirmação indica a subcategoria de Justificação de Esforço por parte de GOV5. Em seguida ajusta sua resposta à âncora estabelecida afirmando que o aeroporto em questão “*é o segundo melhor do Brasil tecnicamente, no que diz respeito à chuva, neblina, enfim, é um dos melhores que tem*”.

Na sequência, há uma série de afirmações que servem para ajustar cognições à ancoragem estabelecida. Todas elas seguem a subcategoria da Livre Escolha, em que as preferências são induzidas pelas escolhas pautadas em um “bem maior”. Assim, GOV5 justifica sua preferência explicando que “*os grandes empresários, hoje o mundo está muito rápido né; eles só vão investir em lugar onde eles tem essa logística de ida e volta rápida*”; “*precisamos dessa logística aqui [...], pra ir trazendo novos empresários, se quisermos realmente crescer, ter arrecadação melhor, melhorar nossos impostos pra dar uma condição melhor pro nosso município*”. Ainda explica que “*o aeroporto é bom pras pessoas realmente fazerem seus negócios mais rápido. Ir de manhã, voltar à tarde*”. Em todas essas falas é possível notar a ocorrência do viés de Representatividade quando GOV5 faz uma série de substituição de atributos. Apesar de representar do grupo Governo, nenhuma das justificativas faz menção a outro grupo que não Empresas. Todos os atributos que pudessem justificar o projeto de acordo com os objetivos da atuação do legislativo municipal foram substituídos por atributos benéficos a um único grupo alvo, no caso, “empresários”.

Em virtude disso, foram feitas perguntas para que GOV5 aprofundasse suas justificativas:

P: *“Você acha que os outros municípios concordam com isso”?*

R: *“Acho não, eu tenho certeza. [...]”*.

A resposta aponta para um viés de excesso de confiança na cognição.

P: *“Até Cascavel? Pois lá existe um aeroporto”*.

R: *“Mas Cascavel tem essa dificuldade com o aeroporto deles. Às vezes fico até pensando por que tem investido mais dinheiro lá, isso eu não consigo entender [...]”*.

Essa resposta traz um Ajuste à ancoragem já estabelecida desde o começo da resposta. A cognição é tão forte, que se associa a Aversão à Perda e funciona para evitar a subcategoria de Desconfirmação da Crença. O entrevistado acredita fortemente em sua cognição e contradizer a expectativa pode ter um efeito igualmente forte em seu sistema de cognições.

A pergunta seguinte da entrevista fez referência às relações existentes entre o grupo Governo com as universidades públicas da região. A resposta deveria ser dada em termos de o entrevistado considerar tais relações suficientes, satisfatórias e benéficas para o seu município e para o desenvolvimento da região.

Em termos gerais, GOV1 considera as relações com universidades públicas insuficientes. Atribui à universidade pouca abertura para o diálogo com os demais grupos de atores locais ao afirmar que a relação entre os dois *“[...] existe e é insuficiente. É muito pequena. Eu entendo que a Unioeste se abre muito pouco, ela não dialoga, tem muito pouco diálogo com o executivo e com a sociedade”*. Além disso, atribui ao grupo Governo certa falta de iniciativa para o diálogo com a universidade; para tal, utiliza sua experiência para relatar: *“Eu participei de um governo, fui secretário de organização, tenho estado atento ao executivo e legislativo nas últimas 5 gestões pelo menos. Em nenhuma delas, quando o prefeito ganhou, por exemplo, seja quem for, ele marcou um debate sério com a UNIOESTE para discutir o que vamos fazer com a FUNDETEC”*. Pelo fato de também pertencer ao grupo Universidade, na condição de docente, GOV1 menciona vários exemplos em que atribui a maior culpa à Universidade pela falta de relações suficientes com o Governo. De maneira geral, os exemplos giram em torno da afirmação de que *“é como se nós fizéssemos pesquisa pra nós mesmos. Como se não tivéssemos que devolver a UNIOESTE para a sociedade. Como se nós não pertencêssemos à sociedade”*.

GOV2 também não considera suficientes e satisfatórias as relações entre o seu grupo com a Universidade. No entanto, atribui a maior parcela da culpa ao próprio grupo Governo. O mesmo ocorre com GOV3, que acrescenta o problema de que a Universidade se fecha para o

diálogo e não apresenta o trabalho que realiza para os demais grupos de atores. GOV3, assim, atribui a culpa pela fraqueza das relações ao grupo Universidade.

GOV4 não responde a pergunta de forma direta. Sua resposta se pautou em explicar o papel da Universidade na sociedade. Já GOV5, apresenta uma visão otimista em que as relações entre Governo e Universidades são bastante positivas e satisfatórias.

Em relação aos paradigmas e vieses identificados nas respostas, GOV1 é bastante condizente com sua ancoragem inicial da entrevista. No entanto, há indicativos de viés de Disponibilidade agregado a uma Ancoragem ideológica que agora é explicitada. Isto é percebido na seguinte fala: *“Haja vista, por exemplo, nesse momento difícil do Paraná, onde a Unioeste e todas as universidades públicas são alvos do atual governo, a sociedade não se levanta para nos defender”*. GOV1 se coloca no papel de membro da Universidade para balizar sua justificativa como representante do Governo e, com isso, justifica a maior culpa da Universidade pela fraqueza das relações ao afirmar que *“a impressão que eu tenho de grupos, inclusive dos quais eu pertenço, grupos da chamada esquerda, existe uma certa... como se fosse um certo... um certo nojo do real, de você sujar as mãos com o mundo real; então a gente opta em ficar nas nossas pesquisas”*. Nota-se neste momento, a declaração explícita a respeito de posição ideológica. Além disso, a fala indica a subcategoria de Desconfirmação de Crença a respeito da importância e papel da Universidade; GOV1 tem uma cognição a respeito desse papel que não é coerente com a realidade. Em função disso, opta por atribuir maior culpa à Universidade. Este contexto cognitivo é reforçado quando GOV1 afirma: *“Por isso eu digo que não é a toa que no momento em que a gente é atacado, a sociedade não se levanta. É como se ela não vê a Unioeste como algo ligado à sociedade, é como se nós fôssemos um mundo à parte da sociedade”*. Assim, as respostas se tornam condizentes com o Enquadramento do problema realizado pelo ator no momento de sua resposta.

A Desconfirmação de Crença também ocorre com frequência na resposta de GOV3. Inicialmente, há uma tentativa de Justificação de Esforço ao afirmar que a relação *“Existe, mas de uma forma pouco atuante. [...] já existe um projeto já apresentado na associação empresarial e na época em que eu fui presidente, fizemos na época a incubadora tecnológica”*; porém a Justificação dá lugar à Desconfirmação; *“essa incubadora era gerenciada pelo público-privado. Acabou que depois, a prefeitura entregou totalmente para a universidade, e hoje a gente tem pouco conhecimento do que se faz lá dentro da universidade”*. Além de desconfirmar a crença, GOV3, ao mencionar o desconhecimento do que ocorre na Universidade, cria um Enquadramento ao qual submete o restante da resposta. Assim, diz: *“Está lá e ninguém sabe o que está acontecendo lá dentro. Isso é muito ruim”*, fazendo uma

afirmação condizente com o Enquadramento. Além disso, GOV3 faz relação deste enquadramento com o outro contexto já apresentado: o da necessidade de crédito nas ações realizadas. Para tal, argumenta: *“Existe muita disputa de vaidades, entendeu? Infelizmente nós queremos saber quem é o pai da criança sempre, pra mostrar. E aí é mais uma coisa que não vai pra frente”*. É possível concluir que GOV3 não se refere à necessidade dos autores de ações em aparecer como algo negativo, mas sim ao fato do crédito ficar oculto. Em outro momento, justificando suas cognições, afirma que o projeto referido de incubadora *“enquanto está nesse meio que é a Universidade, a prefeitura e a Associação Comercial... a própria Associação Comercial, o presidente falou que já está desanimadíssimo porque está vendo que não vai funcionar se a universidade quer que deixe tudo na mão dela”*. Ocorre aqui mais um caso de Desconfirmação da crença, porém com uma dissonância agravante. GOV3 pauta sua cognição na fala do presidente da Associação Comercial do município, dando claro indício de Conformidade Induzida. Busca, assim, na cognição comunicada de alguém com poder elevado, a justificativa suficiente para sua atitude.

Além destes, é possível observar indícios de viés de Disponibilidade e Representatividade na seguinte fala de GOV3: *“Esses dias tivemos uma palestra em Foz, que veio um professor falar do exemplo da cidade Austin, que é a segunda no Vale do Silício em tecnologia. [...] Lá eles exigem que o aluno dê sua contribuição para a sua cidade, para o seu habitat. Hoje não temos nada disso. Ele tem que dar a contrapartida, e aqui ele estuda de graça e não dá nada”*. Por já ter induzido suas preferências, GOV3 faz uma substituição de atributos em relação ao contexto regional com o contexto dos Estados Unidos, e avalia a importância da cognição pela facilidade com que ela ocorre à sua mente.

A mesma substituição de atributos como reflexo do viés de Representatividade também é observado na entrevista com GOV2 na fala: *“Vou dar um exemplo: ter que comparar com os Estados Unidos. Os EUA investem em educação e esporte”*. No início de sua resposta, GOV2 já indica viés de Representatividade ao afirmar que *“nosso município é exemplo em investir para trazer universidades para cá. Vou dizer que a responsabilidade disso é dos governos X”*. Isso, somado ao Excesso de confiança demonstrado, torna clara a substituição de atributos realizada ao fazer do seu município um exemplo para os demais, sendo que o município conta com apenas uma universidade pública. Em outra afirmação, GOV2 atribui a maior responsabilidade pelas relações com universidades ao próprio grupo Governo ao dizer que *“o problema em muitos políticos é uma visão micro. O cara não consegue ir 3 degraus pra cima e olhar por cima. Vamos dar um exemplo: projetos de natação; agora é que está sendo feita uma parceria com a prefeitura. Gente! É uma estrutura enorme! A estrutura está ali”*. É interessante notar

que pela apresentação do problema que existe na visão dos demais políticos GOV2 busca se colocar como exemplo da visão adequada que aponta. Isto para amenizar o viés de Disponibilidade trazido pelo exemplo próprio na fala: *“Só que o que eu acho, e já fiz requerimentos solicitando pro executivo aproveitar as universidades com projetos. Nós temos estudantes de educação física, estudantes de várias áreas sendo muito mal aproveitados, certo?”*.

GOV4 e GOV5 apresentaram respostas mais gerais para a pergunta feita. GOV4 não consegue trazer sua resposta para o contexto atual das relações entre Governo e Universidade em seu município, e diz: *“Hoje podemos dizer que a universidade Federal em Palotina tem sua sustentação governamental, mas em contrapartida, sempre costumei dizer que desde o início do primário até chegar em um doutorado, é preciso que o poder publico municipal, estadual e federal... que considero que a educação – e isso é muito importante para você que está fazendo doutorado escutar isso – a educação tem que ser entendida como universalidade”*. Os termos mais práticos da resposta foram pautados em ações realizadas há mais de 10 anos, quando o governo municipal concedeu auxílio para o estabelecimento da Universidade Federal em seu espaço. Em geral, a resposta é ajustada para a explicação conceitual. Nesse âmbito, como exemplo, GOV4 explica que *“a educação tem que ser interpretada como universalidade, não importa quem está investindo no outro, isso não pode ser ilegal. Tem que ser entendido como matéria legal”*.

GOV5, por sua vez, apresenta uma visão bastante positiva, indicando Excesso de Confiança em vários momentos. No início de sua resposta explica que *“O município sempre esteve junto com as universidades”*, e segue adiante: *“Eu vejo assim que o município, especificamente, nós, a prefeitura, pensa muito parecido com as universidades que estão aí estabelecidas”*. GOV5 segue desdobrando estas falas por meio de repetições até encerrar a resposta dizendo: *“E eu tenho a certeza de que o nosso prefeito aqui, ele pensa muito bem junto com a universidade. Precisamos dela, e ela precisa da gente também para funcionar da melhor forma possível, e nós, enquanto vereador, o que pudermos fazer pelas universidades, estamos juntos sempre”*. O que se nota é que GOV5 não conseguiu mencionar exemplos ou casos de ações conjuntas entre Governo e Universidade e pautou sua resposta em um Excesso de Confiança. Isto é um forte indício de Conformidade Induzida devido à falta de justificativa suficiente para adotar determinada postura.

De maneira geral, observou-se que poucos exemplos práticos foram trazidos nas respostas. Os atores entrevistados não conseguiram trazer à mente casos em que atuaram ativamente no contexto de relações entre Governo e Universidade. Assim, o viés de

Disponibilidade, um dos mais recorrentes nas respostas, não foi ativado por tal escassez de exemplos pessoais. Isto, por si, indica que, as relações entre Governo e Universidades – assumindo o ponto de vista do grupo Governo - encontram-se, de fato, em situação desfavorável para o desenvolvimento da região.

Pela ordem, os representantes do grupo Governo foram indagados a respeito de suas percepções e crenças a respeito das relações existentes entre seu próprio grupo. Ou seja, como se relacionam os governos dos municípios da região Oeste do Paraná em termos governamentais. Os mesmos termos da pergunta anterior se aplicaram; a resposta deveria ser dada a respeito de o entrevistado considerar tais relações suficientes, satisfatórias e benéficas para o desenvolvimento da região.

De maneira geral, as respostas indicaram um nível de relacionamento superior ao que há entre Governo e Universidade. Todos os entrevistados foram questionados a respeito de sua visão sobre as duas associações de município no Oeste, quais sejam AMOP (Associação dos Municípios do Oeste do Paraná) e ACAMOP (Associação de Câmaras e Vereadores do Oeste do Paraná). Todas as narrativas apresentaram discordâncias a respeito da atuação positiva destas instituições, variando apenas na intensidade.

GOV1 revela que acredita na existência de relações satisfatórias entre os governos municipais na Região Oeste. Em suas palavras: *“vejo um contato razoavelmente intenso entre as câmaras de vereadores. Nós conversamos, eu converso muito com o pessoal de Toledo, converso com o pessoal de Foz do Iguaçu; acabei de voltar de Diamante do Oeste conversando com o prefeito lá. Então eu acho que esse contato existe”*. Pela observação das respostas dos demais atores, é possível entender que GOV1 apresenta um viés de Representatividade quando recorre à própria experiência para determinar que no plano geral, as relações são satisfatórias.

Além disso, GOV1 continua justificando sua ancoragem inicial e trazendo cognições que a reforçam em suas respostas. Dessa forma, deixa claro que as relações colocadas como satisfatórias são *“[...] um contato segmentado por bandeiras ideologizadas, mas o contato existe muito mais do que o contato entre a universidade e o executivo”*. Ao ser questionado sobre a forma com que vê as associações AMOP e ACAMOP, GOV1 indica a subcategoria de Desconfirmação de Crença quando afirma que *“independente se a ACAMOP tem funcionado ou não, mas é fundamental esse debate dos vereadores da câmara e a AMOP. Eu acho que realmente tem funcionado na região”*. Nesse caso, GOV1 indica, implicitamente, que o debate funciona, mas não apresenta convicção em relação à atuação efetiva e pautada das associações. Assim, a cognição dizendo que a crença no funcionamento das instituições não é atendida é enfraquecida e substituída pela crença no valor do debate em si, independente do seu resultado.

GOV2 procura iniciar sua resposta com um tom positivo, recorrendo ao associativismo presente na região: *“Você pode ver que nós somos bastante associativistas, cooperativistas. Isso no meio municipal ajudou a nossa microrregião aqui neste sentido”*. Porém, logo em seguida não sustenta o argumento, abrindo espaço para uma possível Desconfirmação de Crença quando diz: *“Mas eu posso te dizer que esse trabalho em conjunto é... vou dizer que ele é bom. Não vou dizer que é ótimo, nem ruim. Ele é bom. Nessa relação com os municípios aqui em volta, eu vou dizer, com Toledo quase não tem relação”*. Nota-se que o que era considerado positivo tem sua força enfraquecida a cada frase, culminando na exclusão de relação com o município que dá nome à microrregião de GOV2. Isso fica ainda mais evidente quando acrescenta que *“nós não temos muita interferência de Toledo aqui, muita ajuda. E nós também não temos contrapartida pra lá”*. Logo, para GOV2 a ausência de relações segue duas vias.

Adiante, GOV2 reduz o espaço geográfico para tentar ajustar a ancoragem positiva que fez no início de sua resposta, passando a tratar da comarca¹⁴ de seu município. Sobre a comarca, afirma: *“Até porque Marechal é o município mãe, então os filhos, costumeiramente não querem ajudar. Mas assim, o relacionamento é bom, mas poderia ser muito, muito melhor”*. Ocorre que a tentativa consolidou a Desconfirmação da Crença na existência de relações benéficas mútuas.

GOV2 segue sua resposta fazendo esforços cognitivos para justificar sua crença positiva. No entanto, sempre apresenta fatos negativos em contraposição à sua crença. Ao tratar das associações municipais da região como canais de comunicação entre governos locais, afirma: *“Vou te responder no legislativo. O único canal é a ACAMOP. Esse dá pra fazer uma boa interlocução. [...] ainda assim... deixa muito a desejar. Já a AMOP, quando ela quer... quando ela quer!... se reúnem os prefeitos da AMOP e decidem fazer tal coisa, tal coisa sai. Porque a força política deles é muito maior do que a força política da ACAMOP”*. O dilema cognitivo observado na resposta de GOV2 é que há uma crença no otimismo das ações das associações, porém não há concretização dessa crença. Assim, cada tentativa de reforçar a crença positiva é colocada em xeque por uma cognição negativa. Em dado momento, GOV2 cede à Desconfirmação da Crença e apresenta justamente a falta de interlocução entre os governos locais e suas causas. Isto ocorre quando lhe é perguntado se acredita que os demais atores do governo compartilham de sua opinião; a isso responde: *“[...] dentro das câmaras... muitos vereadores daqui, vou te dizer, não saberiam nem te responder isso. Muitos! Não é*

¹⁴ A comarca de Marechal Cândido Rondon é composta pelos municípios de Entre Rios do Oeste, Mercedes, Nova Santa Rosa, Pato Bragado e Quatro Pontes, segundo dados do Ministério Público do Paraná (2018).

poucos! Acho que se você perguntasse a um político do executivo ele até te responderia esse da AMOP, mas ele não saberia nem citar a sigla da ACAMOP”.

No fim da resposta, GOV2 traz o foco para sua experiência pessoal, dizendo: *“Como vereador, eu já fui suplente, situação, oposição. Já fui cargo de comissão do executivo e assessor de deputado federal, então assim... ah! E fui membro do conselho da CODECAR... então assim, eu já trafeguei... isso que quero dizer... eu fui do executivo ao legislativo, nível municipal, federal... então eu tenho essa visão mais globalizada”.* O Excesso de Confiança aparece para conferir um Ajuste à ancoragem positiva que ocorreu no início da resposta e para demonstrar credibilidade. Também é possível apontar Aversão à Perda e desejo de manter o Status Quo, uma vez que ao longo da fala, admitiu falhas graves na atuação conjunta dos governos municipais, o que afasta seu conforto cognitivo da âncora estabelecida.

GOV3 apresenta um discurso bastante particular em termos de paradigmas de dissonância e vieses cognitivos. A resposta completa para a pergunta foi: *“Não vejo assim, relacionamento muito próximo. Mas também não posso te afirmar”.* A pergunta foi, então, desdobrada; foram citadas as associações de governos locais (AMOP e ACAMOP) para que GOV3 falasse sobre o que pensa da atuação delas. Ocorreu então o indício da subcategoria de Conformidade Induzida, pois GOV3 passou a utilizar exemplos baseados em falas e experiências de outros. O ponto interessante é que a Conformidade foi atrelada à Desconfirmação de Crença por parte de quem induziu a resposta. Ou seja, GOV3 além de se balizar no próprio grupo do legislativo, adotou a posição de não ter suas expectativas atendidas pela atuação das associações. Isto pode ser observado quando diz: *“Eu, veja bem, não dá pra sentir esse benefício. Especialmente a ACAMOP que é dos vereadores, até a câmara que é associada. Enquanto vereadora, teve um encontro lá que fomos convidados e mais nada, quer dizer, teve pouca atuação. Pouquíssima”.* E também na fala: *“Essas associações teriam realmente que trazer um bom resultado para os municípios. Como nós estamos vendo que a atuação é muito pífia, hoje não vale a pena”.*

Essas duas justificativas servem como Ancoragem para a crença negativa. Em seguida, GOV3 reforça a âncora a partir do viés de Disponibilidade, trazendo o exemplo: *“me lembro muito bem, por exemplo, eles se reúnem para determinar ponto facultativo; isso não é assunto para associação. Em todas as prefeituras do Oeste vão trabalhar de tal a tal dia. Isso não!”.* GOV3 cita ações que poderiam ser desempenhadas pelas associações, e no fim reforça a posição de sua ancoragem afirmando: *“Mas não fazem nada. Não fazem nada! [...] eles não cumprem. São muito fracas. A atuação delas é fraquíssima”.*

GOV4, por sua vez, manteve distância da objetividade em sua resposta. De início é estabelecido o Enquadramento em torno do qual o assunto será tratado: “*Sou contra esse modelo do Brasil, nesse modelo do estado único. O supremo tribunal federal determina a, b e c em Rondônia, Amapá, Amazonas, Chuí e tudo é determinado por um local. Sou contra esse tipo de estado*”. Nota-se um indício de viés de Representatividade ao substituir atributos que deveria ser direcionados à região por atributos de âmbito Nacional mais abrangente.

GOV4 apresenta sua visão a respeito das limitações nas relações entre governos municipais: “*A relação, por exemplo, do município de Palotina com os demais da região. Há convênios, mas na saúde pública. Mas são convênios. Nas demais situações, não vejo convênio, por exemplo, de procedimento de tecnologia de ponta que fosse disseminado e não restrito, com um estado egocêntrico*”.

Quando trata das associações de municípios na Região, GOV4 apresenta uma característica que considera prejudicial à instituição: “*a ACAMOP não tem como dar subsídio, na verdade ela é sempre centralizada, não é itinerante*”. GOV4 utiliza esse fato para justificar a Desconfirmação de Crença quando explica que “*o município de Palotina desfilou, porque é uma instituição que não contribui assim, de forma, veemente para o poder legislativo*”. Em seguida, ao invés de tratar do tema específico, GOV4 retorna para o Enquadramento que estabeleceu no início da pergunta e adota a postura didática já disposta no início da entrevista. Assim, afirma que “*Escuto muitas pessoas falarem em lei maior; não existe lei maior. Lei é lei. Agora, quando falo de constituição, que remete a leis orgânicas, não é lei maior, é carta pátria. O cara tem que estudar essas coisas*”; e explica que aborda este tema porque “*o legislador tem que estudar; a maioria não gosta disso; [...] o estado, o país, paga muito caro para ensinar um cidadão a ser vereador*”.

Por fim, GOV5 é o respondente menos objetivo em sua resposta. No início da resposta explica: “*Todo mundo pensa que Toledo é a mãe de todos os demais municípios, e não é. Nós temos passado um momento muito difícil*”. Esta fala está ligada à crise econômica do país, mencionada como âncora no início da entrevista. Aqui, é utilizada como Enquadramento para continuar justificando o projeto pessoal de redução de número de vereadores no município. Isso é refletido nas falas: “*Estamos enxugando a máquina, em diversas secretarias está sendo aglutinado por uma pessoa só. [...]. Nós temos muita dificuldade também*”; e ainda: “*Então veja que existe essa dificuldade sim. E esse prefeito vai ter que trabalhar muito fortemente pra poder ajustar a máquina, pra poder ajustar o limite. Vai ser um ano muito sacrificado*”.

Em seguida GOV5 é questionado sobre seu posicionamento em relação às associações de governos municipais, e de maneira bastante geral, responde: “*Então, nós temos que estar*

bem, sempre muito bem, com pensamento muito parecido para que quando se precisa alguma coisa, quando tiver uma região forte, você consegue com mais facilidade alguma demanda". Há um desvio da resposta adequada à pergunta pela utilização de uma fala que ressalta os ideais e não a realidade concreta. Isto pode decorrer da falta de recursos cognitivos para justificar a posição favorável, o que caracteriza a subcategoria de Conformidade Induzida, ressaltado pela resposta vaga: *"eu acho que é importante que as pessoas pensam da mesma forma muito parecida em termo de região; fortalece a todos"*.

É necessário o questionamento direto a GOV5, para que explique se o ideal a que se refere ocorre, de fato, na região por meio das associações. Neste momento, o tom da resposta muda: *"Acho que está faltando fortalecimento maior pra que todos ganhem junto, né"*. Em seguida, ainda acrescenta: *"Acho que está faltando uma interação mais forte entre eles; dentro da ACAMOP, dentro da AMOP; acho que está faltando uma aproximação, alguma coisa mais forte, um calor mais... mais vontade de que as coisas aconteçam; acho que está faltando isso"*. Aqui, nota-se que quando confrontado com a necessidade de trazer fatos à pauta, GOV5 percebe que suas respostas não condizem mais com o padrão positivo que estabeleceu como âncora. Então para fugir do problema da Desconfirmação da Crença, busca conforto cognitivo novamente em hipóteses futuras: *"Mas acho que eles devem também pensar nisso também e achar que a coisa está meio distante. Eles devem se aproximar sim, para melhorar a nossa região, eles sabem disso"*.

A pergunta seguinte da entrevista encerra os questionamentos sobre relações específicas entre grupos de atores locais. Nela, os entrevistados deveriam falar sobre a forma que veem as relações entre o grupo Governo e o grupo Empresas, novamente apontando se essas relações são suficientes e satisfatórias para um contexto de desenvolvimento da região.

Em termos gerais, GOV1 salientou que o poder de influência do meio empresarial na atuação do governo é muito grande, sendo que muitas das ações que envolvem políticas públicas acabam sendo desenhadas e determinadas pelo grupo Empresas, representado, sobretudo, pelas associações comerciais. GOV1 apresenta forte convicção em sua fala desde o início da resposta, ao afirmar que a relação *"existe, é muito forte, e determina as políticas públicas"*. Seu discurso se mantém coerente com o Enquadramento estabelecido no início da entrevista, utilizando o tema da representatividade para orientar sua resposta.

GOV2 considera a relação bastante fraca e com pontos negativos voltados, principalmente, para o lado do grupo Governo. Sua resposta é determinada pela primeira frase que diz ao responder: *"Acho que não atende as expectativas"*. Da mesma forma, GOV3 também inicia a resposta com um tom bastante negativo. A primeira frase elaborada para

responder sobre as relações entre Governo e Empresas foi: “*Você vai me ouvir só falar ‘não’ hoje né?! Não existe*”. Porém, diferentemente de GOV2, GOV3 adota uma postura favorável ao meio empresarial, como se no momento da resposta o representasse.

GOV4 oferece uma resposta concentrada em ações bastante específica, mencionando medidas governamentais de incentivo que envolvem alocação e tributação de áreas empresariais. Em sua fala, evita emitir juízos de valor a respeito da qualidade das relações entre os dois grupos. GOV5 também orienta a sua resposta na direção de medidas que beneficiam a instalação de empresas em terrenos no município. Além disso, novamente apresenta uma visão bastante positiva sobre as relações entre os grupos.

Em relação aos paradigmas e vieses cognitivos envolvidos nas respostas, GOV1 utilizou principalmente o Ajuste ao Enquadramento realizado no início da entrevista. Cumpre lembrar que em respostas anteriores foi estabelecido um enquadramento partidário ideológico que neste momento se revela na forma de crítica ao meio empresarial. Isso pode ser observado na fala: “*a ACIC é quase uma segunda prefeitura em Cascavel. Em Foz, a ACIF é igual, em Toledo também; são governos paralelos. A ponto de determinar políticas públicas*”. GOV1 aponta as associações comerciais como fontes de grandes pressões aos governos municipais. A recorrência ao viés ideológico faz com que GOV1 crie um Enquadramento em que, basicamente, a população que deveria definir as políticas não consegue força para tal, e o meio empresarial sequer deveria se manifestar no processo. Isto é evidenciado quando enfatiza: “*Agora, claro, as pessoas que seriam favorecidas pelas políticas não definem as políticas, não entendem as políticas, e as pessoas que estão entendendo são aquelas que menos interessa que se manifestem, que é o caso da ACIC*”. Além disso, GOV1 utiliza a âncora estabelecida no começo da entrevista para justificar sua posição. Explica que a representatividade é limitada por causa das diferentes pressões exercidas sobre o governo municipal vindas de direções muito diferentes. Sobre isso, é indicado certo Excesso de Confiança nas seguintes afirmações: “*Quando o executivo fala: “vou governar pra todos”, ele mente. Eu falo isso muito, as pessoas ficam surpresas*”; e “*o que é representação em uma sociedade segmentada de classe? A representação é de classe. Ponto*”. Ainda, para reforçar sua posição, GOV1 repete e complementa: “*quando um governante fala “vou governar pra todos”, ele mente. Ele sabe que ele mente. Porque ele é sensível às pressões, e nem todos pressionam com a mesma intensidade. Ele sabe que o poder econômico pressiona com mais intensidade*”. Por fim, GOV1 arremata a questão retomando sua ancoragem ideológica ligada à questões de representatividade política: “*Então, resumindo, essa relação existe, é intensa, e nem sempre é bom para a lógica do poder público no sentido da política pública para todos. Ela acaba sendo*

uma relação desequilibrada no sentido de favorecer alguns segmentos, em especial o segmento empresarial”.

GOV2 faz uma crítica intensa sobre a atuação do Governo na relação com o meio empresarial, sobretudo considerando a Secretaria de Indústria e Comércio de seu município. Afirma em sua fala: *“Então, a secretaria de indústria e comércio; vou te dizer isso nos últimos 16 anos; ela foi usada como... cabide de emprego de partidos políticos. E não com uma visão séria de geração”.* Há um indício de viés de Representatividade pelo fato de que a má atuação da Secretaria cria os problemas de relação entre Governo e Empresas. Além disso, GOV2 menciona exemplos mais específicos sobre casos em que as falhas acontecem na aplicação da legislação, que abre possibilidades de ações benéficas que são pouco utilizadas. Para tal, cita: *“Outra lei que nós temos de incentivo a empresários, que é 6 meses de aluguel para empresas que estão iniciando. Esse poderia ser assim, um projeto grande para fomentar novas empresas. Este ano não teve nenhuma concessão; teve uma. UMA! UMA! Não teve. Ano passado também, quase zero, porque era ano eleitoral. Então estamos há quase 2 anos sem incentivar uma empresa, com aluguel pra iniciar”.* Além disso, GOV2 segue nesse entendimento, explicando alguns motivos que considera importantes para este cenário negativo: *“Lei de incentivo, terraplanagem, aluguel, terreno, concessão, temos. Temos até uma área desapropriada. Temos dois problemas hoje no município: um é a falta de vontade dos governantes em fazer, certo? E a segunda é o medo da carteira assinada. Porque hoje, todos os prefeitos e secretários saem com processos da administração. Só que eu acredito que é mais falta de vontade e consciência, de uma boa aplicação dos recursos públicos do que medo”.*

Outro obstáculo mencionado por GOV2 faz menção a perseguições políticas. A utilização desta justificativa ajusta o discurso à âncora determinada no início da entrevista. De acordo com o exemplo pessoal: *“Tenho recebido várias ligações de empresários e eu falo ‘Eu só fiscalizo, não posso pedir. Mas se eu pedir e sou oposição, coitado de você; seu nome está fora da lista’”.* Neste caso, dois enquadramentos já determinados são utilizados: de que o legislativo tem as “mãos amarradas”; e das perseguições políticas recorrentes. Além disso, GOV2 aponta como uma barreira fundamental para as relações entre Governo e Empresas as burocracias envolvidas em projetos do poder público. Para tal, utiliza um exemplo pessoal: *“Um exemplo de burocracia: eu, em 2011, fui no gabinete de deputado estadual XXX; recurso pra academia popular. Protocolou no sistema do governo do estado em dezembro de 2011, aprovou no orçamento do estado em 2012, o recurso chegou no município no final de 2012 para começar 2013. Chegou o recurso de 2012; quando chegou aqui, foram montar a licitação. Aí montaram a licitação; em Junho de 2013 terminou. Quando terminaram a*

licitação da academia, esqueceram de licitar o piso. Aí chegou a academia, guardaram no ginásio e foram licitar o piso – falta de planejamento – licitaram o piso, entregaram essa obra em 2015. 2012, 13, 14... um recurso que eu consegui, levou 3 anos pra ser executado. Horrível né?”. É muito importante salientar que tal exemplo não representa necessariamente um viés de Disponibilidade como a maioria dos exemplos pessoais já utilizados por GOV2; neste caso, o exemplo é trazido pelo fato de expressar o conhecimento detalhado do processo burocrático envolvido na realização do projeto.

A resposta de GOV3 se mostra bastante interessante em termos de paradigmas e vieses. Há um constante ajuste ao enquadramento inicial da entrevista. O início da resposta é pontual, com medidas específicas realizadas pelo governo municipal, embora não sejam consideradas suficientes: *“Tem uma lei, claro, que apoia em algumas pequenas coisas, como a terraplanagem, ou a isenção do alvará durante tantos anos, ou do IPTU e assim por diante. Mas é muito pouco, perto do que a prefeitura poderia estar oferecendo e com isso trazendo mais investimentos para o município”*. Na sequência, GOV3 assume uma posição como passasse a representar o grupo Empresas em sua resposta. No restante de sua resposta faz referência ao enquadramento estabelecido de que falta reconhecimento por parte do poder executivo para os demais grupos de atores. Para tal, GOV3 explica: *“Parece que, o que eu sinto, assim... o poder público sempre quer estar acima de qualquer situação. Ele que cria os empregos, ele que dá condições; mas escuta! quem leva a fama é ele, mas quem dá o emprego é o empresário né”*. Ainda neste entendimento sobre as relações entre os dois grupos, GOV3 reforça: *“Falta muito. Tudo que se faz ligado ao meio empresarial, o prefeito não aparece. Já tivemos prefeitos que já prestigiaram bastante, mas assim... pelo menos a presença do poder público é o mínimo né. (Risos) Se não faz qualquer coisa, apareça né (risos). Falta muito esse entrosamento, essa valorização, esse reconhecimento”*.

GOV4 oferece uma resposta pautada, principalmente, em aspectos técnicos sobre práticas legislativas que possam proporcionar benefício para a instalação de empresas em termos de terreno para instalação e modalidades de tributação. No início de sua resposta, coloca o valor dos terrenos como dificuldade: *“Temos uma dificuldade muito grande aqui. O valor venal das terras no entorno do distrito sede aqui é muito alto. Foi criada inclusive a zona industrial nesse trajeto Palotina-Toledo”*. Na sequência há um fraco viés de Disponibilidade pela utilização de um exemplo de projeto de autoria própria: *“O que eu criei foi o seguinte: o ISSQN para efeito de empresas que vierem estabelecer a modalidade a, b, c e d, terão a cobrança de ISSQN, para a construção, de 000,1% ou seja, não compensava nem comprar, mas não estou isentando, estou cobrando um valor. É uma modalidade de você ajudar as*

empresas”. Neste sentido, na visão de GOV4, as relações entre Governo e Empresas envolvem o papel ativo do Governo em termos de garantir condições favoráveis para a instalação de novas empresas. Em sua fala, não há nenhuma outra situação ou contexto em que estas relações possam se desenrolar. Por fim, essa visão é reforçada, mais uma vez recorrendo a um viés de Disponibilidade que encaixa a resposta no enquadramento determinado inicialmente: “*A isenção não existe. Vou te dar exemplo específico: Laticínio X. Precisava de uma área para construir o laticínio. O que foi feito? Não existe doação. Vamos fazer um regime de comodato. Por 10 anos, se a empresa se sustentar com 70 funcionários, ganhou a terra, mas é comodato. Se não der certo, retorna o patrimônio ao município. Funcionou os 10 anos, o município vai dar um ad referendum por mais 10. Em mantendo toda essa função, distribuição de ICMS, em 20 anos recebe o título definitivo, recebe a escritura. Isso é modalidade de técnica legislativa e com amparo constitucional e legal. Os municípios tem que acordar pra isso*”.

GOV5 assume um tom bastante positivo em sua resposta. Porém, assim como fez em respostas anteriores, não apresenta justificativas suficientes para suas cognições, optando por não atrelar as respostas a ações concretas existentes, mas sim a projeções futuras em função de um “bem maior”, dando indícios da subcategoria da Livre Escolha, ou de Conformidade Induzida. GOV5 coloca grande importância no grupo Empresas quando perguntado sobre a existência de relações benéficas entre os grupos: “*Eu acho que sim, sabe. Que existe a vinculação quando fala em empresa e colocam muito a ACIT na parada, porque o maior número de empresas está ali. O maior PIB de Toledo é a ACIT. E tem uma vinculação bem forte*”. Na sequência, ajusta a resposta para o enquadramento que escolheu previamente, de utilizar crenças futuras: “*O nosso prefeito está bem cabeça aberta e eu acho que não temos dificuldade nenhuma, nosso executivo com os empresários. Estão falando a mesma língua. Querem fazer que a coisa aconteça na melhor forma possível*”. Como medida ‘concreta’, GOV5 menciona, sem entrar em detalhes, medidas para beneficiar a instalação de novas empresas: “*Na medida do possível, no que for preciso, tenho certeza... é uma preocupação, inclusive do nosso governo municipal atender bem as empresas para que... nós temos aí agora, uma procura muito grande a respeito de terrenos para poder ceder; tem um fundo específico, não vai ser doado, vai ser vendido a um preço bem acessível para as empresas se estabelecerem aqui em Toledo. [...] então a hora que surgir isso aí e nós começarmos a largar esses terrenos, virão novas empresas com certeza*”. É importante notar que o fato de não fornecer detalhes sobre a medida que traz na resposta acontece devido ao Enquadramento adotado; GOV5 busca confirmar cognição a respeito da crença no futuro, geral. Por isso,

embora possa ter embasamento técnico concreto sobre o projeto que cita, não o menciona por ter mais conforto cognitivo na adequação ao Enquadramento.

Em seguida, a entrevista com os representantes do grupo Governo tratou a respeito do conceito de “inovação”. Foi pedido para que os entrevistados explicassem o que acreditam que seja “inovação” em seus próprios termos. A pergunta buscou estabelecer uma âncora para que em seguida fosse perguntado sobre como o grupo Governo atualmente contribui para a promoção e difusão de inovação nos municípios e na região.

GOV1 considera a inovação da seguinte forma: *“Eu penso que é uma coisa inaugural, uma coisa nova de maneira inaugural. Uma coisa nova no sentido quase de uma coisa desconhecida mas que passa a ser algo absolutamente novo, inaugural. [...] Romper o ciclo vai ser inovador. Romper uma dada tradição”*.

GOV2 explica o seu ponto de vista: *“Pra mim, pra mim! É melhorar algo que já existe de forma diferente. [...] é você pegar algo que já tem e melhorar aquilo de uma forma que parece ser diferente, mas não é (risos). [...] Mas não é inovar de criar totalmente do zero”*.

De acordo com GOV3: *“Inovação pra mim é fazer diferente. É quando... fazer de uma forma... ser novo... fazer de uma forma inovadora. Seja lá em qualquer coisa. Uma coisa que surpreende o teu cliente”*.

GOV4 inicia a resposta da seguinte forma: *“Há procedimentos e procedimentos. Vou te dar uns subsídios”*, e menciona uma série de exemplos em que máquinas e equipamentos foram modificados para gerar maior produtividade, principalmente no setor agrícola.

Na visão de GOV5, *“inovação é criar, alternar, nessa linha né. Eu vejo que... deve se usar muito agora nesse momento que nós estamos. [...] Mas eu vejo que inovar, realmente, é uma coisa de criar uma alternativa num momento pra você poder sair de uma dificuldade e colocar uma coisa diferenciada no mercado pra você poder se estabelecer e ficar no mercado”*.

É possível notar que todas as respostas são bastante semelhantes. Nesse aspecto, nenhum dos atores pensa no conceito em termos de mudança institucional, ou seja: na maneira com que as instituições atuam. Da mesma forma, nenhum dos atores pensa em inovação como melhoria das relações entre grupos de atores.

Essa visão reflete na forma com que os atores veem o papel do Governo na produção e difusão de inovação. GOV1 quando questionado sobre isso, responde: *“Não. Não. Não sinto isso. No sentido de uma política pública diferente, não. [...] Não sinto nada de inovador. Não sei também o que cabe a ele inovar”*. GOV2, por sua vez entende que este processo não ocorre, mas projeta sua resposta para possíveis medidas futuras: *“Temos que investir projetos lá na*

base. Desde a rede municipal, quando a pessoa começa ali na primeira série, segunda, terceira, até o segundo grau. [...] E investimentos... projetos da secretaria de indústria e comércio fomentar projetos novos, certo? *Aí nós vamos ter inovação*”. Cumpre observar que o investimento em projetos de base e a melhoria da educação não são considerados no campo da inovação, mas como ferramentas para que ela possa ocorrer.

GOV3 não vê quaisquer indícios de promoção de inovação, conforme definida em seus termos, por parte do grupo Governo, assim afirma: *“Ele é completamente indiferente. É indiferente. Nós não tínhamos nem transmissão das sessões ao vivo (risos). Agora tem”*.

Apesar de ter definido inovação em termos técnicos a partir da melhoria de equipamentos e produtos, GOV4 mostra compreender o termo em um sentido um pouco mais abrangente. Inicialmente, transfere a responsabilidade pela produção e difusão de inovação para o grupo Universidade quando diz: *“O que é inovação... ontem numa reunião estava dizendo: “reunião”, REUNI, RE-UNI-ÃO é um procedimento para se reformar a união. UNIÃO, depois é pra pragmatização procedimental. [...] Então a inovação cabe o campo das universidades, trabalhar o indivíduo [...]”*. Adiante, em uma resposta mais complexa e elaborada, explica: *“A tecnologia a serviço do povo. Porque na cognoscibilidade do tempo, o tempo, a hora do relógio aqui, é a mesma hora de lá no Japão, só os ponteiros são diferentes, porque a cognoscibilidade do tempo, se você ligar esse telefone aqui, sai lá no Japão na hora. Então, (risos), a globalização destruiu muito, no meu modo de vista, a criatividade. O ser humano ficou muito copiador, copia demais. Por exemplo, você está entrevistando um semianalfabeto; você tinha que estar entrevistando um intelectual, que tem formalidade acadêmica, e de repente não posso te dar subsídio nenhum pro seu material, mas eu tive a boa vontade. Isso é inovação. Você não está procurando no meio acadêmico”*.

Por fim, GOV5 vê que há promoção de inovação em seu município por meio da mudança de políticas públicas: *“Vejo que está tendo inovações, criando algumas alternativas diferenciadas para o bem estar daquela cidade tão grande que é São Paulo, que não é fácil cuidar. Ele está dando uns passos fortes lá, inclusive que nós copiamos algumas coisas dele aqui em Toledo na área de saúde”*.

A última pergunta da entrevista consistiu na atribuição de pontos de importância/relevância para cada grupo de atores em relação ao desenvolvimento regional. A questão é a mesma aplicada no final dos questionários aplicados junto aos três grupos para o levantamento dos dados quantitativos. A diferença é que na entrevista o indivíduo tem a possibilidade de explicar a distribuição de pontos que optou em fazer.

GOV1 distribuiu da seguinte maneira: 3 para Governo, 4 para Universidade, e 2 para Empresas. A distribuição foi justificada com a seguinte fala: *“Acho que assim seria o correto, porque se fizesse o contrário acho que a gente estaria fazendo políticas que interessam ao empresariado e não ao povo”*. Conforme é possível observar ao longo da entrevista, a distribuição dos pontos e sua justificativa são condizentes com o contexto e a ancoragem utilizados por GOV1 desde o início de suas respostas.

GOV2 fez a seguinte distribuição: 1 para o Governo, 3 para a Universidade, e 5 para Empresas. Explica que as empresas dever ser mais responsáveis por promover o desenvolvimento da região e que o governo não deve ficar no caminho. É possível inferir que o viés de disponibilidade utilizado trouxe à mente de GOV2 uma série de exemplos pessoais que buscavam atender a ancoragem inicial do problema. Por isso, como resposta às suas cognições que colocam força em diversos obstáculos e dificuldades dentro do grupo Governo, GOV2 opta pela redução da importância deste grupo mesmo em um contexto de desenvolvimento. O peso atribuído para a Universidade é justificado da seguinte forma: *“eu até gostaria de dar mais, mas por não ter experiência com eles e não saber se... de fato eles gerenciariam recursos com tanta responsabilidade; porque eu vejo, fica a crítica, acho que os salários dos professores é exagerado e fora da realidade”*.

GOV3 distribuiu seus pontos conforme segue: 2 para Governo, 2 para Universidade, e 5 para Empresas. Sua justificativa foi a de que *“quem faz a maior parte do desenvolvimento é o empresariado”*, e que *“a universidade tem um potencial enorme, mas não desenvolve”*. A distribuição dos pontos é condizente com os Ajustes à Ancoragem e ao contexto em que GOV3 se pautou durante toda a entrevista.

GOV4 apresentou dificuldade em responder a pergunta, havendo a necessidade de duas explicações. Sua distribuição foi: 1 para o Governo, 3 para Universidade, e 5 para empresas. É muito importante destacar que, embora seja a mesma distribuição feita por GOV2, os pesos de cada ponto não foram cognitivamente equivalentes para GOV4. Ao atribuir 1 ponto para o grupo Governo, explica que esse ponto corresponde ao planejamento, que é a base de tudo, *“quem não planeja já morreu antes de nascer”*. Em complemento, explica que *“o governo tem que ter planejamento pra poder distribuir orçamento. E as demais coisas tem que ser por conta da iniciativa privada, o governo não tem que interferir”*. Em relação à Universidade, explica: *“Na universidade, a pragmatização da teoria que você pega dentro dela, de forma estudada, de forma raciocinada, arrazoada. Tudo isso que você vai fazer quando vai aplicar fidedignidade, você não pode errar. Então as universidades não podem errar, tem que ser fidedignas, o que aplicou é regra, tem que funcionar [...] além do planejamento, eu pego gestão, e ordenamento*

financeiro. Sem isso aí não se faz alunos. E a questão disciplinar, em muitas disciplinas o aluno é que tem que ser o universitário, não a universidade para o aluno". O que se nota pela dificuldade em obter uma resposta objetiva de GOV4 é que também houve coerência com o contexto e ancoragem adotados desde o começo da entrevista. GOV4 buscou a complexidade em todas as respostas, seja pela recorrência a um discurso 'didático', conceitual, seja pela utilização de termos mais rebuscados. Esta tentativa de manter o Status Quo estabelecido pela ancoragem prejudicou GOV4 na hora de atribuir objetivamente os pontos e levou a uma falha de compreensão da própria pergunta.

GOV5 atribuiu igualmente 3 pontos para cada grupo de atores. Apesar dos diversos vieses e paradigmas utilizados em outras respostas, justificou a distribuição explicando que se não houver diálogo e peso equivalente entre os 3 grupos, não há como promover desenvolvimento uniforme na região.

A resposta dos representantes entrevistados para as falhas graves supostamente existentes nas relações entre os grupos também foi, de maneira geral, coerente com o enquadramento contextual com que iniciaram suas respostas.

GOV1 culpa o grupo Empresas pelas falhas relacionais. Segundo sua justificativa, o meio empresarial "*tem muito. Ele determina o governo e ele determina a pesquisa que será feita*". Nota-se o viés de Representatividade em que GOV1 utiliza uma de suas crenças para justificar um cenário maior, o que é condizente com o Enquadramento que utilizou no decorrer da entrevista.

GOV3 também se mantém em consonância com sua ancoragem, trazendo à tona novamente a questão do reconhecimento. Em sua justificativa, as falhas relacionais ocorrem "*porque o público sempre acha que alguém quer aparecer mais que ele. Tem sempre a questão do ego*". A universidade pública também é apontada como responsáveis pelas falhas. É curioso notar que, neste sentido, o discurso de GOV3 tem semelhança com uma das falas de GOV1 em relação à Universidade; mas para GOV3, os pontos mencionados são altamente relevantes para as falhas relacionais. Afirma GOV3: "*a universidade, eu penso que é por causa do sistema político da própria universidade. Eles vivem um mundo meio que paralelo. Porque lá dentro eles tem as disputas internas. O que a gente percebe... existe muitas disputas, muitos egos lá dentro*". GOV3 ressalta que destes grupos mencionados, "*cada um esta lutando para o seu interesse pessoal*"; e mais especificamente sobre o Governo: "*Aquela cúpula que está lá não deixa os outros crescerem*". Também é muito importante reparar que GOV3 não aponta, em nenhum momento problemas notados junto ao grupo Empresas que possam agravar o contexto relacional.

GOV4 explica seu ponto de vista para a falha no campo relacional da região: *“No meu modo de vista é porque o brasileiro é corruptor. Ele tem mania de querer levar vantagem em tudo. Quando a iniciativa privada vai querer tentar fazer uma relação dentro da administração pública, é levar vantagem. Pra levar vantagem, corrompe alguém”*. Nota-se um novo Enquadramento para a justificativa. Possivelmente GOV4 ancorou sua resposta no contexto nacional atual, em que as diversas mídias concentram suas publicações na crise política do país, marcada pela corrupção.

GOV5 foi o único a discordar da existência de falhas relacionais. Afirma: *“Eu vejo que nós aqui em Toledo, eu tenho notado que tem uma aproximação bem forte, viu”*. Faz uma pequena concessão à afirmação do entrevistador na pergunta: *“Pode melhorar mais. Concordo contigo que pode melhorar mais”*. Esta afirmação pode ser considerada como uma forma polida para amenizar o fato de não concordar; isto pois a pergunta não utilizou os termos “pode melhorar”, mas sim “as relações não funcionam e são falhas”. Logo, para se permitir cognitivamente a concessão, GOV5 precisou alterar os termos utilizados pelo entrevistador. Em seguida, buscou fortalecer sua justificativa: *“Mas eu vejo que o nosso... especificamente Toledo; nosso prefeito aqui tem uma aproximação muito forte com os empresários e com as universidades; ele tenta fazer o possível para trabalhar o melhor e fazer aquilo que eles pedem, nas possibilidades e no que determina a lei também. Com Toledo eu estou satisfeito”*.

ANÁLISE DAS ENTREVISTAS COM O GRUPO “UNIVERSIDADE”

Na primeira pergunta da entrevista, os representantes do grupo “Universidade” deveriam fazer uma breve apresentação geral da atuação de suas instituições. As respostas criaram um pano de fundo sobre o qual o restante da entrevista seria conduzido.

As respostas para a primeira pergunta da entrevista apresentaram construção bastante diversa entre os entrevistados. Assim, as ancoragens estabelecidas foram distintas. UNIV1 inicia a resposta apontando para a importância de sua instituição no desenvolvimento regional e local, justificando que *“trouxe a oportunidade para a região e para a cidade; acessibilidade a muitos que não tinham condições de fazer um curso superior”*. Nota-se a âncora cognitiva sendo estabelecida sobre a criação de oportunidades regionais, mas logo em seguida restringindo tais oportunidades, especialmente, ao acesso a um curso superior. Logo em seguida, UNIV1 explica: *“Sabemos que nem todos os cursos ofertados atendem as necessidades municipais ou regionais”*. Tal afirmação vem no sentido de ajustar a âncora que acabou de ser estabelecida. É possível que o entrevistado tenha apontado o importante papel de

sua instituição para o desenvolvimento local e regional, e, em seguida tenha trazido à mente cognições que enfraqueceram esta crença. Por isso, como efeito de desconfirmação, passa a ajustar a âncora que tentou estabelecer inicialmente. Em seguida, trata da colocação dos estudantes no mercado de trabalho; afirma que *“muitos não saem [do município] e ficam no subemprego”*, mas que *“muitos alunos que saem daqui hoje, conseguiram estágio em empresas multinacionais, saíram do Brasil, estão bem colocados”*. Com estas afirmações, UNIV1 busca indicar que o município não consegue absorver os estudantes formados pela instituição. Por isso, alguns conseguem boas colocações fora da região, enquanto aqueles que permanecem encontram mais dificuldades e precisam recorrer a subempregos.

UNIV2 buscou pautar o histórico de sua instituição com uma abordagem positiva, enfatizando a relação entre a universidade e a comunidade. Inicia sua resposta explicando: *“Acho que a universidade valorizou desde o princípio, quando ela foi criada [...], a vocação regional”*. Logo em seguida, explica que a ação da sua instituição procura partir da esfera local para esferas mais abrangentes, para tanto salienta: *“Ela parte de uma forma inversa. Ela parte da discussão da necessidade de desenvolvimento do município e da região. Solicita-se, então, através dos agentes públicos a Curitiba, e se inicia um processo [...] baseado na necessidade do desenvolvimento regional e da melhoria das condições da educação na nossa região”*. Nota-se ainda, um leve ajuste à âncora quando UNIV2 enfatiza o papel institucional da universidade em melhorar as condições de educação da região. Ao final da resposta, UNIV2 reafirma a cognição de crença nas atuações conjuntas, resumindo sua fala: *“A premissa inicial, na verdade, quando a comunidade se organizou através dos legisladores, do poder executivo e da associação da comunidade como um todo; cria esse projeto pra Curitiba [...]”*. Isto reforça a cognição pela inclusão de detalhes mais específicos a respeito dos grupos de atores envolvidos nas discussões locais.

UNIV3 apresenta uma visão negativa ao tratar do histórico de sua instituição. Em sua ancoragem inicial traz a crença a respeito do papel ideal da universidade, mas por efeito de desconfirmação desta crença, aponta uma série de aspectos que prejudicam a atuação institucional. No início de sua fala, explica que *“a universidade ainda tem uma compreensão predominante de que ela faz o ensino. Então essa é uma marca ainda muito forte nas instituições de ensino superior do Brasil; que a incumbência delas é de fazer ensino, formar pessoas”*. Nota-se a recorrência a uma esfera mais ampla de atuação, que compreende o conjunto de universidades públicas do país. Na sequência, UNIV3 apresenta a sua própria crença a respeito da atuação ideal da universidade: *“mas esta incumbência [o ensino] deveria ser de um terço, no meu ponto de vista”*, e aponta para a necessidade de trabalhos de pesquisa e

difusão de conhecimento na comunidade local. UNIV3 afirma que sua instituição, como representante de um todo, *“entende que a difusão é só aquela feita através de trabalhos acadêmicos científicos. É também; mas essa é uma difusão para pares e não para aquilo que é a comunidade mais próxima, que sentiria os efeitos mais imediatos dessa difusão”*. Ainda, UNIV3 reforça sua crença na necessidade de mudança e aumenta sua esfera de referência: *“Elas [as universidades públicas] tem se apresentado mais como formadoras de pessoas [...]. Teríamos que mudar um pouco esse mote. E é isso que eu acho que nos coloca numa posição secundária, ou numa posição inferior quando a gente fala com as universidades do primeiro mundo”*. Ao final de sua resposta, UNIV3 reforça novamente sua ancoragem: *“Eu acho que esse é o gancho, é o salto qualitativo que a gente precisa dar”*. É possível observar que UNIV3 pauta sua resposta nos problemas internos que impedem que o grupo “universidade” exerça seu papel institucional de fato. A concentração em atividades de ensino e trabalhos acadêmicos voltados para os pares são exemplos de obstáculos.

UNIV4 faz uma abordagem diferente dos demais entrevistados sobre o histórico de sua instituição. A ancoragem é feita em aspectos institucionais de estrutura organizacional e políticos. No início de sua resposta, aponta: *“Eu vejo que o histórico da Universidade; a estrutura que nós temos é muito interessante. As demais públicas que eu conheço tem, além do Centro, dos colegiados, eles ainda tem o departamento. É uma função a mais”*. UNIV4 faz uma explicação de como a sua universidade é estruturada em termos de Centros, Colegiados e demais setores e em seguida, faz um apontamento a respeito da política universitária: *“tivemos vários diretores, que é uma função que coincide com as eleições gerais de reitor e de Campus”*. Ao final de sua fala, UNIV4 revela certa insatisfação com a estrutura organizacional de sua universidade quando salienta: *“Se você for levar uma estrutura dessas... se fosse uma instituição privada, eu faria diferente; Ia ficar mais enxuto ainda”*.

Por fim, UNIV5 faz uma explicação bastante clara sobre os motivos que levaram à formação de sua universidade. Em sua fala, explica: *“ela [a instituição] surge primeiro por uma conjugação de esforços entre os municípios através das prefeituras e a comunidade né; então assim, essa relação foi muito forte, por um lado por uma demanda da sociedade que, na medida que a sociedade foi se desenvolvendo, precisava ter um suporte que desse um respaldo para esse desenvolvimento, e aí este poder público foi fundamental para no sentido de se unir e criar condição para que essa universidade pudesse começar a se alavancar e se desenvolver”*. É possível notar que a ancoragem realizada para a resposta condiz com as necessidades regionais para a formação da universidade.

Na sequência da entrevista, os representantes do grupo “universidade” foram questionados a respeito das atividades voltadas para Pesquisa e Desenvolvimento e produção de Patentes. No contexto da pergunta, os entrevistados deveriam apontar suas visões na esfera de suas instituições e também no cenário regional.

UNIV1 indicou forte insatisfação com as atividades de pesquisa em sua instituição. Em sua fala, deixa claro que acredita não haver maturidade institucional para o trabalho com pesquisa e desenvolvimento. Atrelado a isso, aponta a falta de autonomia para o desenvolvimento de projetos por parte dos docentes como uma das principais barreiras para a situação negativa que descreve. Assim, afirma no início de sua resposta: *“A pesquisa existe, mas não há patentes, porque ainda não temos... não há uma liberdade do docente de avançar ou alçar voo. Ele é muito limitado. Em questão de extensão, eu estou praticamente há 26 anos aqui, nós não temos extensão. Muito pouco. Ou seja, não há maturidade de extensão”*.

UNIV1 explica que a instituição possui uma visão muito restrita à formação de alunos como principal atividade. Isso é evidenciado quando diz: *“nós estamos muito atrelados, alguns docentes, ao ensino técnico. Não houve a maturidade ainda a nível universitário”*. Além de apontar o problema, UNIV1 também indica suas causas explicando que esta situação negativa ocorre *“porque isso é questão de gestão; de dar autonomia para o docente, dar liberdade pra ele desenvolver o trabalho. Eu não vejo isso na [instituição], porque as direções são muito centralizadoras ainda. As coordenações, as chefias de departamento; eu acho que ainda é muito controlado”*. O entrevistador pergunta se UNIV1 atribui a deficiência em atividades de pesquisa a fatores pessoais dos docentes ou a fatores institucionais, e a resposta segue: *“É mais institucional do que pessoal”*. Ainda como justificativa, UNIV1 traz fatores políticos da instituição para reforçar sua crença: *“[a direção] não dá autonomia, tanto que aqui dentro, nós não podemos alçar voo, nós temos que pedir autorização. Então é muito controlado. Talvez não tenha muita relação o que vou dizer aqui, mas não temos nem eleição direta, nem paridade de votos. Então nós vemos aqui um atrelamento ao controle muito forte”*.

Na sequência, UNIV1 reforça ainda mais sua posição trazendo exemplos que justificam e buscam ilustrar a sua resposta: *“Nós tivemos aqui dentro um diretor que foi prefeito do município. Ele é hoje diretor de relações e tal, mas nunca, com o município foi desenvolvido um trabalho de extensão, um trabalho de pesquisa. Nós temos um diretor hoje aqui dentro que não se relaciona na comunidade e na região”*. Com isso, UNIV1 traz o questionamento que é completamente oposto à sua fala do início da entrevista que afirmava a importância de sua instituição para o desenvolvimento regional e local; para tanto, questiona: *“Como nós vamos internacionalizar a universidade se nós não conseguimos nem regionalizar ela? Nem*

municipalizar a universidade?”. UNIV1 deixa evidente que sua afirmação inicial representa o ideal da universidade, mas que ela não se reflete no plano da realidade. Assim, as respostas indicam a subcategoria da Desconfirmação da Crença, já que os resultados observados pelo entrevistado contradizem as suas expectativas em relação à atuação da universidade junto à Pesquisa e Desenvolvimento. As justificativas apresentadas para a insatisfação formam o Enquadramento (contexto) no qual UNIV1 passará a pautar suas respostas. Também é possível notar que a menção ao tempo de atuação e experiência na instituição surge para estabelecer um nível elevado de confiança na resposta oferecida.

UNIV2, por sua vez, apresenta crenças mais positivas sobre sua instituição. Há um desvio inicial de foco na resposta da questão sobre o contexto de Pesquisa e Desenvolvimento e Patentes. UNIV2 inicia sua fala ressaltando que sua instituição tem 25 anos de existência, e por isso, é ainda muito “jovem”; salientou um processo de expansão no ano de 2009; e ressaltou que um dos cursos da instituição foi classificado recentemente como o 9º melhor curso do país (na área específica). Além disso, reforça: *“somos destaque em inúmeras áreas, tanto da veterinária quanto agronomia, energias renováveis, uso de água; com pesquisadores e bolsistas de produtividade, com essa relação com as empresas”*. Também afirma que a instituição conta com depósitos de patentes em andamento. Ainda utilizando avaliações nacionais como justificção, complementa: *“nossos cursos foram avaliados recentemente; nossas licenciaturas, a computação, biológicas, a nossa engenharia de agricultura, todos eles tiveram nota 4 e 5 no MEC, ou seja, é excelente”*. Ao final da resposta, UNIV2 menciona os trabalhos de extensão desenvolvidos: *“desenvolvemos bastante extensão. Somos um setor com extrema excelência na extensão; [...] nós temos esse link muito forte entre ensino, pesquisa e extensão”*.

O conteúdo pautado em elevar as qualidades da instituição, sem a menção direta a exemplos ou trabalhos específicos, pode indicar a ocorrência da subcategoria de Justificação do Esforço, em que é atribuído um valor a um resultado, no qual se colocou grande esforço em conseguir, maior do que o valor objetivo deste resultado. Essa possibilidade é reforçada pela evidência de Excesso de Confiança apresentado por UNIV2 ao se referir como “destaque em inúmeras áreas” e ser um setor com “extrema excelência” na extensão. Nota-se também a ocorrência de Viés de Representatividade por meio da substituição de atributos no momento que UNIV2 não justifica seu excesso de confiança com resultados práticos e objetivos, mas sim com resultados de avaliações externas que não levam em conta as especificidades da relação entre a universidade e o seu entorno. Isto pode, ainda, indicar um Viés de Manutenção do

Status Quo, uma vez que UNIV2 afirmou a existência de laços bastante estreitos entre sua instituição e a comunidade.

UNIV3 apresenta crenças negativas a respeito da atuação de sua instituição na área de Pesquisa e Desenvolvimento e Patentes. Sua fala ressalta aspectos internos da universidade, sobretudo em relação a indivíduos que ocupam posições que favorecem a restrição do foco da instituição sobre atividades de formação, exclusivamente. Assim, UNIV3 explica que *“tem algumas pessoas que permaneceram na estrutura da administração superior e que elas produzem uma influência muito grande; ocupam postos, cargos importantes, elas comandam processos importantes dentro da universidade; elas, inclusive, forçaram que normativas da universidade fossem construídas sobre essa lógica da formação de pessoas, do ensino estrito em sala de aula, e de processo, no máximo, de orientação de trabalhos acadêmicos. E forjaram a não-admissão da pesquisa como uma compreensão de trabalho”*. Segundo UNIV3, existe, em sua instituição, uma visão interna de que o trabalho fundamental da universidade é a formação, e que atividades de pesquisa e extensão são maneiras de desviar funções e evitar o trabalho. Em suas palavras: *“Então a gente convive com normativa interna da [instituição] que assim, “ah, aqueles que lutam para mudar a compreensão com relação a isso, é porque aqueles que não querem trabalhar”, como se a gente não quisesse trabalhar, porque quiséssemos ficar trancados no nosso gabinete, no laboratório, fazendo nada; então a gente não quer dar aula”*. UNIV3 se posiciona contrariamente a este estado de coisas que relata ocorrer na instituição, e deixa claro a subcategoria de Desconfirmação de Crença ao explicar que devido a este cenário *“a gente é empobrecido dessa compreensão do processo de produção do conhecimento”*.

UNIV3 explica que houve um momento na história da instituição em que o desenvolvimento de pesquisas e patentes foi favorecido pela criação de um núcleo específico, embora o trabalho com patentes *“foi, é, e continua sendo como uma coisa menor”*. O núcleo é referido por UNIV3 como um lugar de criação e propagação de conhecimento articulado entre a universidade e a comunidade, e que passou por um momento de forte divulgação institucional. No entanto, UNIV3 relata: *“Aí começou-se a fazer esse trabalho de divulgação. Na transição da gestão, se perdeu completamente, se desqualificou completamente este lugar. Porque era um lugar que tentava forjar uma cultura de produção de conhecimento e de inovação dentro da universidade; com pouquíssimas pessoas, que estavam batalhando para que a gente da comunidade acadêmica da [instituição] tivesse benefícios. Isso se desarticulou. [...] Então, este lugar não está na compreensão da universidade”*. Fica evidente na fala de UNIV3 que suas expectativas em relação ao papel institucional são frustradas pela realidade,

tornando claro a subcategoria de Desconfirmação de Crença. As respostas e justificativas apresentadas são condizentes com a ancoragem do problema estabelecida ainda no início da entrevista. Ainda, há indício de Viés de Disponibilidade devido ao exemplo utilizado servir como base de avaliação para os eventos descritos.

UNIV4 apresenta uma resposta relativamente vaga para questão a respeito de Pesquisa e Desenvolvimento. Aponta sua universidade como bastante desenvolvida em relação à pesquisa. No entanto, o único fator que considera para justificar esta cognição é a presença de Programas de Mestrado e Doutorado com boas avaliações junto ao MEC. UNIV4 explica que: *“a [instituição] como um todo está bastante avançada em termos de pesquisa. Talvez não o nosso Centro em especial, mas se pegarmos o Centro das agrárias, eles tem Mestrado e Doutorado. Eu vejo que para você avançar na pesquisa, você fatalmente passa para cursos e centros onde tem strictu sensu; onde está limitado somente ao latu sensu, como o nosso caso e a própria graduação, você limita demais a questão da pesquisa”*. Sob essa abordagem, é possível notar indícios de um Paradigma de Conformidade Induzida, pois UNIV4 não possui justificativas suficientes para adotar a crença que busca defender. Em sua fala, também atrela o desenvolvimento de pesquisa a praticas que buscam resolver problemas futuros, que ainda não existem. Para tal, afirma que: *“Então, a pesquisa é essencialmente isso: às vezes você não acha uma aplicação de imediato, mas no futuro ela tem sua utilidade”*. Por fim, reforça novamente a necessidade programas de Mestrado e Doutorado como condição determinante para atividades Pesquisa e Desenvolvimento. UNIV4, nesse sentido, ressalta: *“eu acho que a universidade nossa, em termos de pesquisa, temos grandes pesquisadores; A vantagem é um strictu sensu muito forte. Se não tiver isso, você vai engatinhando na pesquisa”*. Com isso, além do indício da subcategoria de Conformidade Induzida, é possível apontar para um Viés de Representatividade devido à substituição de atributos quando UNIV4 condiciona a Pesquisa e Desenvolvimento como resultado da presença de programas de Mestrado e Doutorado nas instituições.

A resposta de UNIV5 para a questão se apresenta mais assertiva e positiva em relação ao grupo Universidade. Em sua resposta, busca ligar a pesquisa com o desenvolvimento da região. Também coloca o grupo universidade como responsável pela formação de Mestres e Doutores que poderão promover tal desenvolvimento. Isso é observado quando UNIV5 explica: *“Hoje, a [instituição] ela tem um segundo momento estratégico de importância. Primeiro ela foi a primeira universidade a formar pessoas em nível superior, e em grande quantidade. Hoje ela é praticamente a única instituição que forma a nível de mestrado e doutorado as pessoas que tem condições de desenvolver e dar esse salto de desenvolvimento”*.

Porém, no decorrer da resposta, UNIV5 apresenta um contexto de contraposição entre a sua instituição com outras universidades, governo e empresas. UNIV5 assume um tom enfático e confiante quando afirma que *“tem muita faculdade e universidade na região? Tem. Mas quem dá o respaldo da ciência e tecnologia através do mestrado e do doutorado é a [instituição], então ela continua sendo estratégica. Só que alguns setores da sociedade mesmo do setor público não entende isso com facilidade”*. UNIV5 também mostra ciência a respeito de críticas vindas de outros grupos de atores. Segundo sua resposta, tais críticas e insatisfações ocorrem pela falta de conhecimento sobre o papel da universidade, que está acima e à frente dos demais. Isso se reflete na seguinte fala: *“A vanguarda que a universidade precisa representar ela só pode ser exercida se a universidade, de fato, não concordar com o que está aí, se ela não se acomodar com a cabeça dos empresários e dos agentes públicos; ela tem que estar além disso. Agora, estar além disso, muitas vezes significa não ser compreendido totalmente, e essa é a confusão que algumas pessoas fazem pra dizer que a universidade supostamente não estaria sendo importante”*. As respostas de UNIV5, nesse sentido, dão indícios para dois paradigmas de dissonância: a subcategoria da Livre Escolha, na qual as preferências são induzidas ao considerar que as atividades da universidade visam atingir “um bem maior” que está além do alcance dos demais grupos de atores; e a subcategoria Desconfirmação da Crença, em que ao notar críticas que contradizem as suas expectativas, UNIV5 opta por manter sua crença no “bem maior” e refutar as críticas. Isto condiz com o enquadramento do contexto (Enquadramento) e sugere um forte viés de Excesso de Confiança por parte de UNIV5.

A sequência da entrevista se deu com o questionamento a respeito das relações existentes entre as universidades públicas presentes na região Oeste do Paraná. Nesse sentido, os entrevistados foram questionados a respeito da existência e da qualidade destas relações.

UNIV1 mantém seu posicionamento negativo em relação às práticas de sua instituição. Em sua resposta, deixa clara a inexistência de relações significativas entre sua instituição e as demais: *“Em relação às outras universidades, a nossa não tem afinidade nenhuma. Eu te retorno isso com uma pergunta, por exemplo: nós tivemos um INTER – Mestrado Institucional – com a Universidade de São Paulo; nós tivemos um Doutorado Interinstitucional, um DINTER, com a Universidade do Piauí, mas nós não temos parceria com as universidades regionais, [...], ou mesmo universidades particulares, por quê?”*. Em seguida, UNIV1 oferece a sua resposta para a questão retórica apresentada: *“Porque ela não atende a demanda necessária para desenvolvermos projetos com a região, para a região, com essas universidades. Eu acho um problema gravíssimo”*. Além disso, são apresentadas razões para que a instituição seja caracterizada desta maneira negativa.

UNIV1 expressa expectativas positivas sobre sua instituição. No entanto, elas são frustradas, sobretudo, pelo modelo de gestão institucional, que impede a criação de relações significativas entre instituições. Isso é pontuado na seguinte fala: *“Não tem explicação uma universidade do porte que nós temos, dos anos que nós temos - mais de 90 anos de universidade - não ter relacionamento. Só tem uma coisa: a falta de, digamos assim, de gestão pública da coisa, a falta de gestão de relacionamento, a falta de buscar novas maneiras de desenvolver projetos com outros, com parcerias”*. Aos problemas de relações com outras instituições são adicionados problemas de relações com o local e a região onde a instituição está colocada. UNIV1 reforça os pontos que acredita serem forças positivas, e acrescenta o problema de relação local: *“Eu falo tanto em gestão [nas aulas], mas eles não botam em prática a gestão que tanto se fala. Então eu vejo essa deficiência e eu acho isso gravíssimo para uma universidade que tem os anos que tem, a estrutura que tem, o corpo docente que tem, não fazer parte de uma região, de um município”*. Este afastamento das atividades da instituição das realidades regionais é, então, reforçado no momento em que UNIV1 explica que existe formação acadêmica, mas falta interação com o município e com a região: *“Nós recebemos acadêmicos, mandamos acadêmicos formados, profissionais formados, mas não interagimos com o município e com a região. Pela falta de gestão. Pela falta de direção. Pela falta de visão”*.

Mantém-se na fala de UNIV1 a subcategoria de Desconfirmação da Crença, pois as respostas trazem as cognições a respeito do valor da instituição, das expectativas mantidas sobre ela, e que são frustradas pela atuação institucional na forma de sua direção e prática de gestão. É possível perceber que UNIV1 se mantém perfeitamente coerente com a Ancoragem e com o Enquadramento (Enquadramento) que determinou em suas respostas anteriores.

UNIV2 ofereceu respostas aparentemente evasivas a respeito das relações entre as universidades públicas na região. Inicialmente, cita um projeto realizado em sua própria instituição, que em suas palavras *“é um projeto muito bom nosso, que é a feira de ciências. Mas ainda acho que ela é restrita a pós-graduação. Acho que ainda falta um pouco, embora o próprio Oeste em Desenvolvimento tentou aproximar as universidades em conjunto com as empresas; acho que é louvável, mas acho que a gente ainda caminha para um futuro mais longínquo de fazer com que as universidades co-irmãs realmente se entrelacem”*. Essa fala inicial traz algumas incongruências: a cognição a respeito de um projeto próprio, bastante pontual; a atuação do Programa Oeste em Desenvolvimento, que traz o grupo “empresas” para o campo das relações; e por fim, assume a ausência de relações significativas transferindo sua concretização para o futuro.

Em seguida, UNIV2 busca justificar o afastamento das universidades públicas a partir do afastamento dos próprios municípios da região afirmando: *“Ora, os municípios também trabalham individualmente. Nós não conseguimos ainda avançar no processo de uma cadeia regional interligada. Isso é um conceito que a região ainda precisa desenvolver melhor, embora já tenha melhorado muito. E acho que isso reflete um pouco nas universidades também”*. Na fala anterior, a responsabilidade foi transferida para um tempo diferente (para o futuro), na última fala a responsabilidade é transferida para uma configuração local diferente (para a região e os municípios). Há ainda, uma terceira transferência de responsabilidade, em que UNIV2 aponta as diferentes colonizações como parcialmente responsáveis pelo estado de coisas (transfere para a história); para tal, explica: *“Então, acho que essa juventude [da instituição] ainda, que contradiz com a juventude da região oeste, que contradiz com a juventude dos municípios, que tem 45, 50 anos. Acho que isso ainda é o que permeia; e aí a gente vem de uma região colonizada por pessoas de diversas etnias, de diversos estados, acho que isso realmente... eu acredito agora que a vontade existe, que tudo isso... a sinergia está andando”*.

Assim, nota-se na fala de UNIV2 uma fuga frequente do problema das relações entre as universidades públicas da região, por meio da atribuição de responsabilidades a fatores que não são institucionais. Em todas as partes de sua fala há uma tentativa de amenizar possíveis crenças negativas. Com isso, é possível apontar para a subcategoria da Conformidade Induzida, pela falta de justificativa suficiente para adotar determinadas atitudes. As falas sobre relações entre universidades, neste caso, são permeadas pelo viés de Representatividade, devido à constante substituição de atributos, na qual atributos de atuação institucional são trocados por atributos temporais, regionais e históricos. Ainda, UNIV2 segue com vieses de Excesso de Confiança, e busca ajustar sua resposta à Ancoragem positiva acerca de sua instituição.

UNIV3, por sua vez, mantém sua posição crítica a respeito da atuação institucional das universidades públicas da região. Sua fala demonstra clareza no discernimento de que existem relações entre professores e pesquisadores de instituições diferentes, mas que não há indícios de relações institucionais estabelecidas entre as universidades. Para tanto, pontua: *“Se me perguntar da relação entre as universidades, vou falar que ela não existe, como instituições. Agora, é fato que alguns pesquisadores de determinados temas bastante específicos tem cooperação com outros pesquisadores dessas outras instituições. Mas são experiências pontuais, sem visibilidade; [...] Porque predomina esta perspectiva de instituições concorrentes no processo de formar pessoas”*. Na sequência, reforça seu argumento: *“Então, a gente não se visita. A gente não se frequenta. Só um exemplo: veja as semanas acadêmicas, os*

eventos assim; não há interação entre essas instituições. Você tem pontualmente um ou outro aluno ou professor que vem porque tem uma palestra; mas é pontual, e não uma coisa institucional”.

Além disso, UNIV3 define as diferentes universidades públicas como ilhas isoladas cujo relacionamento é prejudicado pelo sistema de avaliação nacional que prioriza a formação por si só. Assim, afirma que as diferentes universidades públicas na região “São ilhas. Você tem algumas ilhas. Cada uma buscando a excelência. Ainda mais nessa medida pobre que a gente tem que é a avaliação de cursos. Que é avaliação só da graduação, mesmo na pós-graduação a avaliação dos cursos”. Em decorrência disso, UNIV3 acredita que o foco nos resultados individuais de avaliação de cursos, em termos de formação acadêmica, prejudica relações de complementaridade institucional. Isso é explicado em sua fala: “a gente não consegue olhar para uma relação de complementariedade, com uma noção de interação, de integração. Por quê? Porque cada uma está voltada pra dentro pra tentar fazer melhor seu curso, seu resultado individual”.

A fala de UNIV3 segue dentro da subcategoria de Desconfirmação de Crença; e as justificativas que oferece para seu posicionamento cognitivo continuam perfeitamente coerentes com o enquadramento do problema adotado no início de sua entrevista.

Assim como UNIV2, UNIV4 apresenta respostas vagas e que se afastam do foco da pergunta. Ao tratar das relações entre as universidades públicas da região, UNIV4 traz para a discussão o fato de que elas formam profissionais que atuam em universidades privadas, evadindo da questão formulada e retomando sua ancoragem na importância do *strictu sensu*: “Nós vemos que tem esse aspecto qualitativo, que é o aspecto do *strictu sensu*, que temos que levar em conta que nós, aqui na pública, formamos docentes para as privadas, a custo zero praticamente, pra quem faz. Então vejo que nós temos sim mais responsabilidade, em comparação com as outras – eu não conheço muito a realidade das outras estaduais, mas não deve ser muito distinto da nossa”. Ao ser mais especificamente questionado, para a obtenção de uma resposta mais direta, UNIV4 é breve em demonstrar que as relações institucionais entre universidades públicas precisam ser melhoradas, porém não se atém a maiores explicações, afirmando: “Acho que sim, que isso mereceria uma maior aproximação. Acho que essa é uma carência muito grande que acho que talvez todas as públicas tem. Não conheço a realidade das outras, mas pra nossa aqui, isso é uma realidade. Há um distanciamento”.

Novamente, UNIV4 oferece indícios de dissonância cognitiva dentro da subcategoria de Conformidade Induzida, já que não consegue oferecer justificativas suficientes para seus posicionamentos. Aparentemente há uma tentativa de utilizar a Ancoragem no *strictu sensu*,

mas ela não é bem sucedida devido à ausência de ocorrências cognitivas que venham à mente para justificá-la. Outra indicação da Conformidade Induzida é a recorrente afirmação do desconhecimento da realidade das demais universidades públicas.

UNIV5 mantém uma posição distinta, adicionando camadas de significado ao seu discurso. Afirma no início de sua resposta: *“Entre as universidades públicas, a relação é sempre uma relação tensa, como em qualquer relação. Ela é por um lado uma relação de colaboração, mas por outro lado ela é também de uma relação de disputa, no sentido e que cada agente universitário procura ser e estar na ponta, seja no conhecimento, seja na resposta, na experiência que a sociedade traduz”*. Em seguida, aponta que as relações entre as universidades públicas na região são marcadas pela natureza de cada uma delas. Isso é perfeitamente condizente com a abordagem inicial de sua entrevista, em que descreveu sua instituição nos termos de sua formação junto à região.

Por isso, neste ponto, atribui uma responsabilidade maior à sua própria universidade dentro da região Oeste do Paraná: *“Então a [instituição] tem um compromisso e uma responsabilidade que não está restrito a uma área específica de atuação, seja tecnológica, seja saúde, não, ela é uma instituição estratégica do conjunto da sociedade do Oeste do Paraná”*. Além disso, há uma tentativa de justificção de importância quando UNIV5 explica que universidades federais são submetidas à Curitiba, tendo lá a sua origem. Segundo sua compreensão, esse fato “desqualifica” tais instituições, se comparadas a uma universidade originada na própria região Oeste, para a compreensão das necessidades realidades locais mais específicas da comunidade. Em termos de colaboração institucional, a fala de UNIV5 converge com a de UNIV3, quando reconhece a existência de relações pontuais entre pesquisadores, porém sem relações institucionais formalizadas de fato. Nesse respeito, conclui: *“Então existe muita colaboração entre diferentes colaboradores dessas universidades públicas que às vezes fazem parte do mesmo grupo de pesquisa, embora as instituições não tenham um convênio formalizado para colaboração”*.

UNIV5 segue com indícios da subcategoria de Livre Escolha em seu discurso, ao salientar que as ações de sua universidade visam sempre um “bem maior”. Além disso, é mantido o viés de Excesso de Confiança ao dizer que sua instituição tem mais responsabilidade do que as outras, por ter sido originada na região. Há uma denotação de certo ressentimento político ideológico ao tratar de universidades ligadas à Curitiba, possivelmente causado pelo contexto político em que as instituições públicas do Estado do Paraná se encontram.

Pela ordem das questões da entrevista, os atores que representam o grupo “universidade” foram questionados sobre as relações existentes entre suas instituições e o meio

empresarial da região. Assim como a questão anterior, deveriam ser indicados aspectos referentes à suficiência e qualidade dessas relações.

UNIV1 inicia sua resposta com a seguinte fala: *“Eu volto a falar pra você: nós temos um departamento com um diretor exclusivo pra isso. Mas não existe”*. Assim, de início se posiciona novamente de maneira contrária às ações de sua instituição nesta esfera de relações. Da mesma forma que a resposta anterior, UNIV1 aponta as práticas de gestão institucional como o principal problema nas relações entre universidade e meio empresarial: *“Então eu te digo, eu vejo que, volto a dizer, é uma falta de iniciativa, uma falta de gestão, uma falta de preocupação com a educação, com a pesquisa, com a extensão. Eu vejo uma visão muito pequena. Ela é muito centrada internamente. Eu acho que os gestores tem medo de expandir e que vá crescer e eles não tenham controle”*. Em seguida, UNIV1 é questionado se a responsabilidade pelos problemas relacionais é apenas do grupo “universidade”, então a resposta passa a tratar mais especificamente das características dos dois grupos: *“a empresa é imediatista, quer lucro. A universidade não é imediatista; ela é cultura e educação, e a pesquisa leva de 2 a 3 anos no mínimo para surtir uma pesquisa com efeito. Então o timing da empresa, ela tem que entender que precisa se adequar”*. A diferença de tempo entre as atividades e expectativas das empresas e das universidades passa a ser um ponto de referência nas relações entre as duas, e nesse sentido, UNIV1 aponta a responsabilidade do meio empresarial em compreender o tempo necessário para a universidade desenvolver suas atividades em parcerias que possam ser mais adequadas. Segue sua fala: *“Porque o problema no Brasil que vejo em relação às empresas, é a falta de timing, e a falta de visão futura. O crescimento. Mas se ela quer um trabalho de pesquisa que venha a dar resultado, o timing é necessário. Porque nós não criamos produtos do dia para a noite”*. E ainda, complementa: *“Então, o timing não é problema da universidade, é problema da empresa que quer ganhar em cima e quer gerar um produto que venha a beneficiar ela. Então, na verdade, o timing é da empresa e não da instituição”*.

Assim, UNIV1 atribui a necessidade de uma compreensão maior por parte do meio empresarial em relação às atividades das universidades. Em seguida, coloca os dois grupos como culpados por não possuírem gestões alinhadas para uma maior cooperação: *“A nossa universidade peca, e as empresas pecam muito por não andarem juntas, por não acreditarem. É falta de credibilidade; eu volto a dizer uma coisa que eu falo muito: gerenciamento, falta de visão, entendeu? Isso é o problema”*. A partir disso, é levantada uma discussão a respeito de possibilidades de parcerias público-privadas.

A esse respeito, UNIV1 explica: *“Eu vejo essa questão política no Brasil muito séria em relação ao público e privado [...]. Eu não acho errado o público-privado, desde que a empresa privada colabore com a coisa pública e atenda o público também. Agora, quando a empresa privada só quer utilizar o público sem dar retorno, eu sou contrário”*. E acrescenta adiante: *“Eu concordo sim; acho que não podemos ter essa rusga porque o privado está... mas que haja controle e haja um controle muito rigoroso em relação ao público, para que o privado não se sobreponha sobre o público”*.

Tais colocações de UNIV1 denotam uma preocupação com a atuação do setor privado em sobreposição à universidade, de maneira que venha a apropriar-se dela. Para tanto, UNIV1 faz referência ao contexto de crise política do país: *“Na minha opinião, estou vendo que o privado, as grandes empresas, são os grandes causadores... tem os corruptores e tem os corrompidos, e os grandes corruptores, eu tenho visto, são as empresas. E isso tem me chocado muito, porque na verdade isso trava o desenvolvimento de um sistema inteiro”*.

UNIV1, desta forma, mantém a subcategoria de Desconfirmação da Crença nas expectativas que mantém sobre as relações institucionais com o meio empresarial. Há uma tentativa de ajuste ao contexto ancorado no início da fala, que é sobreposto por um viés de disponibilidade pela facilidade com que os casos de corrupção do meio empresarial são trazidos à mente.

UNIV2 também busca manter coerência com sua ancoragem positiva já estabelecida. Ao ser questionado sobre a qualidade das relações de sua instituição com o meio empresarial, afirma: *“São muito sólidas. O que nos trava não é a relação construída, pelo contrário. A gente tem uma relação bastante pesada com os empresários, com a associação comercial, com todo esse entorno. O que nos trava, e eu acho que aí é um problema governamental. O governo ainda não conseguiu resolver a parceria público-privada”*. Em sua justificativa para possíveis problemas relacionais entre universidades e meio empresarial, UNIV2 transfere a responsabilidade para o grupo “governo” ao explicar que *“a empresa tem uma velocidade, aqui tem uma outra velocidade, mas me parece que o documental, o burocrático do estado tem um andar mais lento do que todos, e aí se perde”*. Assim como UNIV1, UNIV2 também é questionado sobre as diferenças de tempo entre possibilidade de atendimento das expectativas do meio empresarial e das universidades um pelo outro, e para tal responde: *“Então, eu entendo que a universidade até tenha um timing diferenciado, mas acho que os dois precisam em um momento... e um terceiro ponto: o governo precisa diminuir a burocracia; os processos precisam ser um pouco mais rápidos. A empresa precisa desacelerar, e a universidade precisa*

acelerar um pouco em outra coisa”. Nessa fala é possível notar a descontinuidade da cognição e a adição do elemento “governo” para justificar novamente o problema das relações.

Em seguida, UNIV2 segue com sua explicação: *“Então acho que não dá pra acelerar tanto... mas esse triângulo vai ter que se resolver de cada lado. Mas para isso precisa de um Ministério de Ciência e Tecnologia, em que o governo realmente defina o que ele quer para Brasil daqui 20 anos e no que ele vai investir*”. Nessa fala, UNIV2 recorre novamente a um recurso utilizado no decorrer de todas as respostas: a aposta no futuro. A responsabilidade pela resolução de um problema relacional atual é transferida para um terceiro ator – no caso, o governo – e para um tempo diferente, o futuro.

Há indícios de Justificação de Esforço, pois até o momento, UNIV2 se concentrou em sustentar sua visão positiva; e o meio empresarial apresenta discordâncias bastante fortes em relação à “solidez” das relações com a universidade, conforme será observado nas entrevistas com o meio empresarial. Novamente há um viés de Representatividade pela substituição de atributos, principalmente na transferência de responsabilidade sobre os problemas relacionais.

UNIV3 apresenta uma visão bastante negativa a respeito do meio empresarial. No início de sua resposta, explica que muitos prefeitos da região são empresários, e por isso há uma representação muito forte de um grupo por outro. Também no início da resposta, aponta que a visão inadequada que o grupo “empresas” tem a respeito da universidade é a principal fonte de problemas nas relações entre os dois: *“Esse meio empresarial costuma ter essa visão de que a gente não serve pra eles porque a gente não está fazendo aquilo que eles precisam, para dar a eles. Então, eles tem uma ideia da gente assim: como instituição pública, que nós, tudo aquilo que a gente fizer aqui tem que ser uma doação, uma entrega*”. UNIV3 explica isso como decorrência do desconhecimento por parte do meio empresarial das atividades desenvolvidas pela sua instituição: *“por não frequentarem aqui, e desconhecerem efetivamente as condições em que a gente trabalha, há uma ideia equivocada de que a gente dispõe de todos os meios e condições para satisfazer a essas necessidades deles, e que a gente não faz porque nós não temos interesse de nos relacionar com o meio, de alavancar os processos dessas cidades; então, justifica se você comprar tecnologia de uma universidade holandesa como essa que é para a robotização da [empresa X]”*.

Em seguida, no decorrer da fala de UNIV3, há indícios de uma linguagem específica, orientada ideologicamente, ao afirmar: *“Então, há essa ideia de que as universidades são as filhas do empresariado, o que não é verdade; as universidades públicas são filhas da classe trabalhadora; de todos os trabalhadores. Então não são filhas do empresariado. E se não são filhas do empresariado, não tem que ter nenhuma obrigação de subserviência com eles. Mas*

eles tem como se nós fôssemos um empregado deles". Ao desenvolver seu argumento, UNIV3 busca trazer a discussão para junto do Enquadramento inicial que fez na entrevista, ao se referir à concentração da universidade apenas na formação acadêmica de alunos. Para tal, compara: *"Nos EUA, na Alemanha, na Inglaterra, na Holanda, no Canadá eu vi isso, o estado faz aportes vultuosíssimos. Nas universidades; não no processo de formação de pessoas, mas no processo de produção de conhecimento. Está na pesquisa e na inovação. No processo de formação de pessoas, o estado faz um investimento mais residual"*.

Este argumento faz contraponto à fala de UNIV2 que apresentava o grupo "governo" como a principal fonte de problemas relacionais. UNIV3, por sua vez, deposita no grupo "empresas" a maior parcela da responsabilidade por tais problemas, e atribuindo ao grupo "governo" a responsabilidade por aportes maiores de recursos. Em seguida, continua seu argumento: *"quando as empresas entram nessas universidades, são contratos feitos numa determinada condição de igualdade de pares. Então não há essa subjugação da universidade à empresa. A universidade não é um laboratório da empresa fora do território físico dela. Ela é um parceiro da empresa em processos de maior sofisticação. Então você tem uma relação mais isonômica desses pares. O que é diferente conosco"*.

Por fim, UNIV3 sintetiza sua resposta, e retorna ao argumento de que o governo é a representação do meio empresarial: *"O estado não aceita avançar para ciência e tecnologia, aí nos coloca numa relação de dependência para com esse ator chamado "meio empresarial". E nessa relação de dependência há uma relação perniciososa, porque se você não tem nenhuma isonomia, o empresário quer fazer a expansão de território. O espaço da universidade como uma expansão do território da sua empresa; trazer as regras empresariais, que é o que estamos sentindo aqui"*.

Tendo isso exposto, UNIV3 segue na subcategoria de Desconfirmação de Crença, e se mantém coerente com a ancoragem estabelecida para suas cognições. Ao tratar das relações com o meio empresarial, passa a incluir algumas cognições ideológicas que podem caracterizar um viés de disponibilidade, por possivelmente substituir atributos factuais por atributos idealizados.

UNIV4 novamente busca manter-se distante da resposta, embora deixe transparecer algumas cognições ideológicas em sua fala. Afirma que as relações entre a universidade e o meio empresarial ocorrem por meio de iniciativas e projetos isolados de alguns professores e pesquisadores. Afirma também que, apesar de existirem, *"não é algo permanente. Então, tem sido deixado muito aquém ainda. Poderia ser feito mais"*. Ao ser questionado mais especificamente se a responsabilidade maior na relação é do meio empresarial ou da

universidade, UNIV4 salienta: *“Dos dois. Mas voltando sempre a frisar. A iniciativa deve partir da universidade”*. Em seguida, também aborda a diferença nos tempos de resposta às expectativas do meio empresarial e das universidades: *“A empresa quando tem uma necessidade, quer pra ontem, pra hoje. Não tem muito tempo pra perder. E o ambiente público é pesado. Nisso eles tem toda a razão. E as demandas aqui, nós vivemos em um ambiente extremamente burocrático, e por isso, acho que nós estamos nesse alto grau de corrupção no país. Porque você cria uma dificuldade pra vender uma facilidade. Esse que é o negócio”*.

A fala de UNIV4 mantém os indícios de Conformidade Induzida devido à falta de argumentos em suas justificativas. Nota-se também o ajuste para um enquadramento ideológico que culpa a universidade e o peso burocrático e dá razão às cobranças e expectativas do grupo “empresas”.

Enquanto UNIV4 diverge da fala de UNIV3, UNIV5 se aproxima dela. Afirma no início da resposta: *“Essa é uma relação que é tensa também, porque empresários e empresas tem interesses que são próprios; não são interesses comuns da sociedade. São interesses de empresas, que tem muito a ver com seu desempenho econômico. A universidade não tem esse tipo de interesse imediato”*. Em seguida, ressalta o papel estratégico de atuação da universidade para atender as diferentes camadas de necessidades da comunidade como um todo, sem favorecer segmentos específicos, e sobre isso, complementa: *“Então, essa é um pouco a contradição que às vezes é difícil de se fazer entender: que a universidade não é submissa e não está a serviço de atender uma empresa em específico nas demanda e na sua necessidade para que ela tenha lucro”*. Mais uma vez, salienta a importância da universidade em termos estratégicos: *“A universidade é estratégica; ela não é estratégica para que alguém se beneficie e se aproveite dela. Não. Ela é estratégica para que o conjunto da sociedade possa se conduzir para um processo de desenvolvimento, que aí não é atendido apenas como crescimento econômico, mas de desenvolvimento no sentido pleno”*. Ainda, aponta as falhas na visão do grupo “empresas” a respeito de possíveis parcerias público-privadas: *“A empresa quer pagar só os custos de material de uma pesquisa, e o recurso humano é público, todo o desenvolvimento é público, e depois ela quer se apropriar sozinha do conhecimento. Está errado!”*.

É possível perceber que os discursos de UNIV3 e UNIV5 seguem de maneira bastante semelhante, embora o último esteja calcado na subcategoria da Livre Escolha, onde as suas preferências são justificadas pela crença em um “bem maior”. O fato de adotar tais preferências reforça o viés de Excesso de Confiança, que é novamente observado na fala de UNIV5.

Finalizando as perguntas referentes a relações entre grupos de atores, os representantes do grupo “universidade” foram questionados sobre a maneira que veem as relações entre suas

instituições com os governos municipais da região. Assim como para as perguntas anteriores, a resposta deveria considerar a existência e a qualidade dessas relações.

Ao iniciar a resposta, UNIV1 fez menção à “politização” da atuação dos atores dentro da universidade ao afirmar: *“Em primeiro lugar, aqui dentro da universidade, nós temos correntes políticas”*. A partir disso, apresenta uma visão negativa, em que considera a colocação de membros político-partidários em posições na universidade: *“Nós temos aqui dentro da universidade, caras que trazem membros políticos do município para dentro da universidade para fazer coisas, enfim. Mas não coisas que venham atender o município, em sua necessidade”*. Assim, o início da resposta denota a subcategoria de Desconfirmação de Crença, já que as expectativas de UNIV1 para as relações entre universidades e governo são frustradas pela maneira em que estas são conduzidas. Isso é reforçado no momento da fala em que UNIV1 explica suas expectativas: *“Mas nós temos um problema sério, que nós temos dirigentes nas universidades que são políticos e não... e como no Brasil nós somos muito pequenos ainda em questão a um maior amadurecimento político, nós ainda vemos a questão política e não a questão pública. Temos que entender que os projetos que fazem, não é pro partido, não é pro candidato”*. De maneira a buscar explicar e justificar seu posicionamento, UNIV1 traz um exemplo: *“Por exemplo, nós estamos construindo um bloco aqui atrás que foi dado recursos e dinheiro de vários políticos para se fazer um bloco. Cara, é mais que a obrigação de fazer isso pelo ensino. Mas como é político, nós vemos caras tirando fotografia e usando como propaganda”*.

Em seguida, a partir do exemplo ilustrado, UNIV1 expõe de maneira clara as suas expectativas, sobretudo ressaltando sua insatisfação com a sobreposição de atividades políticas às da universidade: *“Nós temos que aprender a amadurecer isso. Se não, vamos virar campanha, cabo eleitoral de político. Enquanto nós tivermos essa mentalidade de que a coisa pública serve de cabo eleitoral pra político, nós teremos muita deficiência na educação, na pesquisa, no ensino. Nós teremos deficiência com o atendimento da universidade inserida nos municípios, na comunidade, na região. Nós teremos dificuldade pra comunidade ver a universidade”*. É importante destacar na fala de UNIV1 que, segundo as cognições apresentadas, há a crença forte de que a utilização da universidade para fins políticos pelo grupo governo faz com que ela seja vista de maneira inadequada pela sociedade. Tendo isso em vista, conclui sua resposta, mais uma vez explicando suas expectativas e frustrações: *“E nós matamos aí a pesquisa, a extensão, a educação. Nós estamos afogando a cultura no Brasil; e eu até digo pra você, o problema não está na educação. Não adianta nós reformarmos a*

educação se nós não nos transformamos, se nós não fazemos a educação como ela tem que ser. Então, nós estamos agredindo a educação”.

Com isso, UNIV1 mantém sua posição na subcategoria de Desconfirmação da Crença, constantemente reforçado em sua fala. As justificativas que oferece para o estado das relações entre universidade e governo segue coerente com a ancoragem e contexto em que iniciou sua fala.

Passando para a resposta de UNIV2, nota-se um esforço crescente para passar uma visão positiva de sua instituição, de tal maneira que há uma intensificação dos vieses cognitivos e a ocorrência de algumas incongruências no discurso. No início de sua resposta, UNIV2 explica: *“A nossa situação talvez seja um pouco diferente dos outros municípios. Posso falar por nós. Porque nós fomos, na verdade, concebidos e criados pela vontade do município. Não que os outros não tenham tido a vontade, mas os primeiros prédios aqui da universidade federal foram construídos pelos munícipes, os primeiros professores foram contratados pela prefeitura”.* Há uma incongruência nessa fala uma vez que, o perfil das universidades da região Oeste do Paraná é semelhante em sua formação. Ter seu começo a partir de iniciativas das prefeituras municipais não é uma ocorrência exclusiva a uma instituição.

O mesmo ocorre na próxima justificativa oferecida por UNIV2 a respeito dos aspectos que tornam sua instituição distinta: *“A gente tem aí, desde o auxílio da comunidade, mas a comunidade participando dos nossos Conselhos Universitários. Talvez seja um os poucos Conselhos setoriais que tem a presença de uma cadeira para o representante da associação dos amigos do Campus, que são munícipes. Tem uma outra cadeira para o representante indicado pelo poder público, que tem voz e voto. Então, isso difere um pouco de outras instituições nesse sentido”.* Novamente, UNIV2 desconsidera a composição dos Conselhos Universitários de outras instituições, que também envolvem a participação de membros externos à comunidade acadêmica.

Na sequência, UNIV2 denota viés de Excesso de Confiança quando explica: *“Acho que o que modifica é esse sentimento de pertencimento, visto que a comunidade abraça o projeto de início, então como assistente, ela se sente parte. Se aqui definha, é parte dela. Isso nos ajuda muito; não só com a relação com a comunidade, mas toda vez que precisa buscar apoio político nas esferas estaduais ou federais, a gente consegue que a prefeitura, a câmara de vereadores, a associação comercial, os amigos do Campus vão conosco até lá e isso é uma pressão exercida que vai muito bem”.* É muito importante ressaltar que o tanto representante do grupo “governo”, membro da câmara de vereadores quanto o do grupo “empresas”, representante da Associação Comercial do município de UNIV2, tecem duras críticas à atuação

da universidade e demonstram insatisfação a respeito da atuação institucional. Tais cognições a esse respeito são eliminadas do sistema cognitivo de UNIV2 na formulação de sua resposta. Em seguida, há uma leve contradição e enfraquecimento no final da resposta, quando UNIV2 conclui: *“Acho que aqui no município, o pessoal percebe o que todo mundo deveria perceber: que um órgão público nada mais é do que o teu imposto que está pagando aquilo; sai do teu trabalho do dia a dia. Isso melhoraria bastante se isso fosse... que as pessoas podem cobrar... e em geral, não tem pertencimento ainda”*.

Em geral, na resposta de UNIV2 para as relações entre os grupos “universidade” e “governo”, primeiramente há um desvio de foco. O Excesso de Confiança e a Justificação do Esforço, anteriormente aplicados, induzem as preferências e as justificativas de UNIV2 para esta resposta. São relatados apenas os aspectos positivos das relações para que não haja um agravamento da dissonância cognitiva por uma possível Desconfirmação da Crença. Além disso, a resposta indica vieses de Representatividade e Disponibilidade no momento em que UNIV2 desconsidera o histórico e a composição dos Conselhos das outras instituições da região. Somado a isso, o Excesso de Confiança elimina a cognição de que os demais grupos de atores, em seu próprio município, possam apresentar insatisfações com as relações mantidas com a universidade.

UNIV3 assume uma postura crítica às relações entre os dois grupos de atores. Afirma no início de sua resposta: *“Vou te falar que não existe relação com o governo. Nós temos experiências pontuais de relações”*. Em seguida, justifica as falhas relacionais em função do contexto histórico no qual a instituição se originou: *“Primeiro porque acho que tem essa lógica que foi de pensar numa relação subordinada. Acho que no caso do nosso município, quando se constituiu o Campus, naquele momento, aquelas autoridades, aquelas pessoas; eles pensaram que poderiam continuar mantendo aquela relação de domínio que tinham com a faculdade municipal”*. É possível perceber cognições completamente opostas entre UNIV3 e UNIV2 em relação à formação da universidade pública em seus municípios. Ainda, UNIV3 explica que muitos problemas nas relações entre governo e universidades, na realidade de seu município, ocorrem devido ao fato de que os representantes do grupo “governo” consideram a universidade como um braço de outro município maior da região. Assim, a relação é levada para termos políticos, muitas vezes partidários. Como reflexo disso, UNIV3 aponta: *“Então acho que a gente sofre um pouco e não conseguimos, talvez, colocar, fortalecer a compreensão com relação a nossa autonomia”*.

Estes apontamentos seguem coerentes com a Desconfirmação de Crença apresentada por UNIV3 no decorrer de suas falas. A abordagem do contexto histórico da formação da

universidade pública na região também é condizente com o Enquadramento realizado no início da entrevista.

UNIV4 forneceu a resposta mais breve para a pergunta. Em sua fala, apresenta um exemplo de ação conjunta pontual entre sua universidade e o governo municipal e comenta em seguida: *“Então, acho que tem ações sim. Talvez insuficientes ainda, pode ser. Mas tem algumas que são feitas parcerias com o governo municipal”*. Ao ser questionado sobre a frequência dessas ações conjuntas, afirma: *“É isolado, esporádico. Infelizmente”*. A resposta breve denota um viés de Disponibilidade pelo fato de UNIV4 avaliar as relações entre os dois grupos de acordo com a facilidade com que um exemplo específico de seu curso lhe veio à mente. A Desconfirmação da Crença se mostra no reconhecimento de que as relações são isoladas e esporádicas.

UNIV5 utiliza termos gerais, mais abrangentes para formular sua resposta. No entanto, há uma convergência com o que foi exposto por UNIV1 e UNIV3. No início da resposta, explica: *“Hoje existe no país como um todo, não é só na região, existe uma confusão, talvez proposital né, entre o que seja uma instituição de estado e uma instituição de governo. As universidades públicas são instituições do estado”*. Então, reforça o papel estratégico da universidade pública no contexto regional e detalha sua afirmação anterior: *“A confusão que existe e que eu digo que em certa medida é proposital, é que, os governos sempre tem a tentativa e a tendência nos últimos anos, de querer reduzir instituições que são do estado à instituições de governo”*. Em seguida, UNIV5 deixa clara sua posição cognitiva de que a universidade pública é uma instituição destacada e que está acima do grupo “governo”, justamente pelo seu papel estratégico: *“elas [as universidades públicas] não estão submetidas aos interesses de qualquer que seja o governo, no sentido de que a sua vocação não é a vocação de um partido político ou de um governo específico”*. Essa fala, apesar de indicar viés de Excesso de Confiança, é perfeitamente coerente com o enquadramento contextual das respostas de UNIV5 em toda a entrevista.

Ao final da resposta, UNIV5 explica mais a fundo seu posicionamento: *“Quando elas [as universidades] são reduzidas a um interesse de governo, na medida em que elas se tornam críticas a determinadas concepções de governo e não de estado, elas passam a ser, na verdade, consideradas, inclusive, nocivas para aquele governo, mas não para o estado. E os governos, conseqüentemente, passam a trabalhar no sentido de tentar reduzir, seja o apoio financeiro ou o espaço de atuação dessas universidades porque elas não estão submetidas a um projeto de governo”*. Como pano de fundo para essa fala, é possível indicar um enquadramento ideológico. Isto devido ao contexto político do Estado do Paraná em relação às universidades

públicas na época da entrevista, em que houve uma série de desentendimentos e ataques por parte de ambos os grupos de atores.

Em seguida, a entrevista tratou a respeito do conceito de “inovação”. Foi pedido para que os entrevistados explicassem o que acreditam que seja “inovação” em seus próprios termos. A pergunta buscou estabelecer uma âncora para que em seguida fosse perguntado sobre como o grupo atualmente contribui para a promoção e difusão de inovação nos municípios e na região.

UNIV1 demonstra uma compreensão mais ampla a respeito do tema. Inicialmente, afirma: *“Inovação pra mim. É não descartar o passado, mas viver o presente pensando no futuro. [...] Inovar, pra mim, é criar condições onde não há. É dar possibilidade aonde não tem”*. A cognição de UNIV1 a respeito de inovação é condizente com os termos de inovações relacionais. Isso é evidenciado quando explica: *“Inovar é você abrir o leque de oportunidades, é você crescer junto, é você não se limitar. Uma universidade, quando inova, ela abre suas portas para todos os lados”*. Ao concluir, complementa sua definição incluindo o fator humano como parte principal do processo de inovação: *“Não adianta você inovar as tecnologias e não inovar as pessoas”*.

UNIV2 também aponta a necessidade de mudanças nas relações entre grupos de atores como aspecto fundamental para a inovação. Assim, explica: *“O que nós teremos pra melhorar, ou seja, a qualidade de vida das pessoas, ou a indústria, ou em processos já existentes. Acho que a inovação é isso, ela acontece nos diversos segmentos. E a inovação só vai existir se nós tivermos, de novo, todo um processo inerente, integrado entre poder público e setor privado, governamental, em que a gente afine as diretrizes. Vamos inovar onde? Pra que? E pra quem?”*.

UNIV3 é mais apresenta uma compreensão mais restrita do tema. Em suas palavras: *“É uma modificação de um determinado estágio, de uma determinada etapa; quando muitos entendem que é constituir algo totalmente novo. Para mim, a inovação é sempre um processo de uma transformação, de um determinado estágio”*. Durante a fala, UNIV3 não dá indícios de considerar, de imediato, mudanças relacionais como parte da inovação.

UNIV4, por sua vez, explica que *“Inovação é você tornar mais fácil algo já existente. Para isso você tem que trabalhar com outra questão que é a gestão do conhecimento”*. Essa fala denota coerência com os conceitos mais recentes de inovação relacional, que pressupõem a gestão do conhecimento para o direcionamento da economia regional.

Segundo UNIV5: *“A inovação tem a ver na verdade com a criação e novidade. Agora, a criação de novidade nunca se dá a partir do zero. [...] A inovação é sempre um processo que se faz a partir do que já existe”*. Sua definição se concentra na necessidade de encontrar novas

abordagens para problemas já estabelecidos, no entanto, não faz referência às relações entre grupos ou necessidade de mudança institucional. Em conclusão, explica: *“Então, a inovação tem a ver muito mais com a capacidade que você tem de buscar novas respostas, dar novas soluções para desafios que talvez não sejam tão novos assim. Porque os desafios da humanidade se colocam em novos termos”*.

Após terem exposto suas cognições a respeito do conceito de inovação, os representantes do grupo “universidade” foram questionados sobre como as suas instituições contribuem para a difusão da inovação em seus municípios e na região Oeste do Paraná.

Quando questionado sobre até que ponto sua instituição promove e difunde inovação, UNIV1 responde: *“Pouquíssimo. Pouquíssimo. Não temos um convênio com o município. Não temos convênios com município nenhum. Nós não temos trabalhos de extensão nenhum. Não temos trabalhos de pesquisa com ninguém”*. A fala é condizente tanto com a definição apresentada para “inovação” quando com o discurso adotado no decorrer da entrevista. Além disso, UNIV1 tece uma crítica sobre a atuação de sua instituição junto à comunidade: *“Nós nos mantemos dentro de uma redoma, onde formamos profissionais que fazem trabalhos de conclusão de curso, trabalhos de mais pesquisas, mas não tem maturidade para crescer além disso; ou seja, nós estamos em um globo aqui. Em uma redoma”*. Além da coerência com o contexto das demais respostas da entrevista, a fala de UNIV1 vai de encontro à fala de outros grupos de atores regionais, que também percebem o grupo “universidade” como isolado da comunidade. Isso pode ser evidenciado nas análises das respostas dos demais grupos.

UNIV2 estabeleceu uma linha de definição de inovação que envolve relações com outros grupos de atores locais. No entanto, demonstra uma cognição menos abrangente a respeito do tema ao responder sobre como sua instituição ajuda a promover e difundir inovação. Para tal, UNIV2 explica: *“A gente tem tentado desde a feira de ciências com as crianças até uma feira de profissões, feira de cursos, de empreendedorismo, que nós realizamos todo ano; que é chamar as empresas até aqui, pra mostrar o que a gente tem a oferecer”*. Ao colocar a realização de feiras como forma de promover inovação, UNIV2 conclui: *“Acho que de uma forma geral a gente tem tentado fazer com que o que a gente faz dentro da universidade extrapole um pouco pra fora dos muros dela”*. Logo, nota-se que há um conceito de relações institucionais e inovações institucionais que não condiz com as práticas necessárias para que uma economia do conhecimento possa ser abordada regionalmente.

UNIV3 relaciona a ideia de promoção e difusão de inovação com o exemplo de produção de patentes. Nesse sentido, tece críticas à sua instituição em relação às atividades que considera importantes: *“Não tem nada de dentro da universidade que valorize o que eu esteja*

fazendo e que daqui a pouco possa se transformar numa patente; nem estimular pra isso, que pode ser uma patente; porque é um processo completamente inovador; que me estimule a trabalhar na documentação disso, converter essa patente para a universidade. Sabe o que a universidade fala pra mim? “olha, não quero nem saber disso aí; eu quero saber quantas horas você vai estar em sala de aula com aluno””. Com isso, UNIV3 busca retornar à sua âncora na crítica ao foco da instituição em atividades de formação acadêmica apenas.

UNIV4 também afirma não haver atividades de promoção e difusão de inovação dentro do grupo “universidade”. Em sua fala, busca apontar uma direção para esta possibilidade seja ampliada: *“Eu vejo que como isso não acontece hoje, é criar exatamente um núcleo, que pode ser multidisciplinar, para ver de que forma você pode trabalhar diretamente dentro desse processo de inovação. Acho que a criação de um núcleo de inovação seria muito importante”*. Ao concluir, reforça sua cognição e traz à mente algum exemplo (não relatado) de situações em que o cenário é mais favorável: *“Então acho que nesse momento que nós vivemos é um pouco complicado, mas que é possível, é. Tem experiências por aí que mostram que é possível”*. Há uma Desconfirmação da Crença a respeito da expectativa de UNIV4 sobre a postura de sua instituição acerca de atividades de inovação. Por isso, é possível notar que a resposta busca conforto cognitivo por meio do viés de Representatividade, em que atributos futuros (criar um núcleo de inovação) amenizam a quebra de expectativa no presente.

UNIV5 não oferece uma resposta direta à pergunta. Porém, sua fala evidencia a dificuldade em coordenar e alinhar as relações dentro do próprio grupo “universidade” para que ele possa se relacionar com os outros grupos de agentes de maneira mais adequada. UNIV5 inicia sua resposta afirmando que *“na universidade, assim como existe e se cultiva muito conhecimento, também existe muita ignorância, e se cultiva muita falta de conhecimento”*. Em seguida, explica que por “falta de conhecimento” se refere à falta de compreensão por parte de membros do meio acadêmico a respeito da própria função da universidade como instituição. Nesse sentido, explica: *“Existe muito desconhecimento na universidade. [...] existem outros interesses que convivem dentro da universidade; que inclui interesses de fazer carreira dentro da universidade em termos políticos, ou mesmo de usar a universidade para se projetar em uma carreira externa ou para um benefício pessoal”*. UNIV5, então, retoma a sua ancoragem com a ideia da ação estratégica da universidade na região. Comenta que essa deveria ser a visão internalizada e compartilhada por todos os que fazem parte da instituição, e conclui a resposta com o contraponto: *“Mas seria uma ignorância a gente imaginar que na universidade também não existam pessoas que não tem esse tipo de perspectiva, não tem esse tipo de entendimento, e*

mesmo não tem a formação suficiente para enxergar isso. A universidade não é só um lugar do conhecimento, ela é também um lugar de muita ignorância”.

Na última pergunta da entrevista, os representantes do grupo de atores deveriam atribuir de pontos de importância/relevância para cada grupo em relação ao desenvolvimento regional. A questão é a mesma aplicada no final dos questionários aplicados junto aos três grupos para o levantamento dos dados quantitativos.

UNIV1 opta pela distribuição equilibrada de pontos entre os grupos, atribuindo 3 para cada um deles. Sua justificativa é condizente com os princípios da economia do conhecimento, pois parte da necessidade de que as relações entre os grupos de atores sejam melhoradas; sobre isso, explica: *“Então eu digo assim, esse tripé, quando você tem uma relação universidade-empresa-município, você tem que sentar e discutir, e ver, por exemplo: qual é a necessidade da universidade, da empresa e do município”.*

Em seguida, aprofunda sua explicação incluindo a ideia de que se houverem disparidades nas relações, os projetos de desenvolvimento não serão adequados: *“[...] quando nós nos sentamos juntos pra discutir e botamos que cada um vai fazer isso pra atender... quando eu der mais pra um e menos pra outra, eu não posso trabalhar com equidade. Quando não há equidade e você quer levar vantagem, esquece o projeto; ele é falho”.* Ao final da explicação, UNIV1 aponta que a falha no campo relacional entre os grupos de atores na região resulta em problemas regionais que poderiam ser amenizados por meio de mudanças institucionais. Para tal, afirma: *“É o que nós estamos vivendo hoje. O estado está falhando, a política está falhando, a justiça precaríssima. E o que está acontecendo? Não está havendo a conversa, a responsabilidade um com o outro”.*

UNIV2 também acredita na necessidade de equilíbrio entre os três grupos. Assim, sua distribuição de pontos é equilibrada ao atribuir peso 3 para cada grupo. No entanto, apesar de acreditar nessa necessidade de distribuição, UNIV2 explica: *“Embora eu acho que são coisas distintas; pois o governo tem um peso extremamente maior sobre o resto; a universidade pertence ao governo e as empresas pertencem a um outro segmento”.* Com isso, UNIV2 deixa transpassar uma cognição em que os papéis dos grupos “governo” e “universidade” estão sobrepostos, uma vez que o segundo grupo pertence ao primeiro. Denota-se, com isso, um viés de Representatividade ao tratar de um grupo como pertencente a outro apesar de seus papéis distintos.

UNIV3 distribui 4 pontos para o grupo “governo”, 4 para “universidade” e apenas 1 para o grupo “empresas”. Em sua justificativa, o Governo é responsável por desenvolver os processos de inovação a partir de aporte de recursos; a universidade tem seu peso em receber

tais recursos e transformá-los em conhecimento; por fim, o meio empresarial tem a tarefa de difundir o conhecimento produzido pela universidade. Nota-se que a distribuição é condizente com o contexto em que o problema foi abordado ao longo da entrevista.

A distribuição de pontos de UNIV4 segue em direção oposta: 4 para o grupo “empresas”, 3 para “universidade, e 2 para o governo. Segundo sua justificativa: *“Acho que tudo passa, inicialmente pela iniciativa privada. Sem isso o país não anda. O governo deve interferir o menos possível. E a Universidade talvez faria esse meio, esse link entre o setor público e as empresas”*. Cumpre apontar que ao dizer que *“o governo deve interferir o menos possível”*, UNIV4 compartilha a mesma ideia de outros atores dentre os 3 grupos respondentes que utilizaram os mesmos termos em sua distribuição. É possível que a subcategoria de Conformidade Induzida – bastante presente nas falas de UNIV4 – apareça novamente aqui, dessa vez na forma de uma sentença compartilhada por outros grupos.

UNIV5, por sua vez, acredita no equilíbrio entre os três grupos, e distribui 3 pontos para cada um deles. Em sua justificativa, apresenta a crença que orienta a distribuição, e adiciona a cognição que representa um obstáculo: *“por entender que na medida em que elas tivessem harmonizadas na busca do interesse coletivo, tanto melhor seria para a sociedade. Agora, eu não confiaria hoje que esses 3 setores investiriam tão bem cada um a suas 3 fichas e apostaria elas da mesma forma que eu estou apostando”*. Novamente, UNIV5 é coerente com seus vieses anteriores. Há uma indicação de Excesso de Confiança ao justificar sua distribuição de pontos como sendo a melhor, mas que, devido às falhas nos demais indivíduos dos grupos, ela não encontra representação na realidade.

Em seguida, os entrevistados foram questionados a respeito dos motivos que causam falhas relacionais entre os três grupos de atores locais.

UNIV1 aponta como principal causa a diferença de cultura interna em cada um dos três grupos. Sobre o fato de as relações não funcionarem, aponta: *“Para mim, no início talvez não funcione. Mas a partir do momento que você cria essa consciência. Porque isso é uma cultura que não temos no Brasil. Você tem que entender que a cultura do empresário é lucro. Do município é arrecadação. E da universidade é formação”*. Nesse sentido, UNIV1 passa a reforçar sua crença, que no decorrer das falas foi constantemente desconfirmada pela realidade, e passa a tratar dos termos necessários para a mudança cultural: *“a partir do momento que nós conscientizarmos, sentarmos pra conversar, desenvolvermos a coisa, tivermos contratos, seriedade, e amadurecermos isso... [...] vai se criar uma cultura, e uma cultura se cria com persistência, com trabalho, com conversa, com realizações de trabalhos que venham atender*

os três, e que digam assim: o cara tinha razão, a coisa funciona; nós precisamos mudar esse conceito. Isso se chama maturidade”.

Ainda, apresenta traços necessários às pessoas inseridas neste contexto ideal: *“Ou você aprende a se comunicar, você aprende a convencer as pessoas, não a impor, mas mostrar pra elas que a coisa funciona e que haja comprometimento. Você tem que trazer elas para o compromisso. [...] Isso demanda respeito, ética, moral. Tem que ser profissional. E nós não estamos no meio de profissionais”.* Assim, a fala apresenta os motivos pelos quais UNIV1 se estabelece na subcategoria de Desconfirmação de Crença ao tornar explícito as cognições que são desconstruídas pelo contexto atual das instituições.

UNIV2 segue utilizando o recurso de justificar a dissonância entre suas cognições utilizando o fator ‘tempo’. Em sua fala, novamente atribui as falhas relacionais a uma “juventude” institucional e transfere a responsabilidade de mudança para o tempo futuro. Inicia a resposta explicando: *“Acho que a forma, de novo, nos falta definir pra onde nós queremos ir”.* Em seguida, recorre a um viés de representatividade, utilizando o contexto nacional mais abrangente para justificar possíveis falhas institucionais locais: *“acho que a gente vive uma crise... uma crise de identidade mesmo no Brasil nesse momento político. Até porque, embora ninguém queira discutir ou aceitar, é até uma democracia jovem”.* O viés e o Enquadramento da justificativa são novamente colocados em termos temporais quando UNIV2 afirma: *“Acho que a gente tem que definir, primeiro, pra onde nós queremos ir. E eu não consigo visualizar isso a curto prazo”.*

Por fim, UNIV2 explica não ser possível tratar de mudanças relacionais entre os grupos de atores locais em virtude do momento atual do país, e também da divergência de posições a respeito de determinados temas: *“A gente não sabe muito bem ainda... estamos no dilema ainda de até onde vai o direito de um; estamos passando por um momento conturbado de saber respeitar o direito do próximo; o que é direito e o que é dever. Aceitar as minorias. Dilema existencial sobre religião. Pessoal. Inúmeras situações que temos discutido”.* UNIV2 salienta que, em sua visão, enquanto houver divergência a respeito desses temas, não é possível realizar discussões e melhorias na esfera das relações entre os diferentes grupos de instituições.

A justificativa de UNIV3 para as falhas relacionais se pauta, basicamente, na atuação do grupo “Governo”. Vale apontar que sua cognição compreende que o meio empresarial está representado pelo governo no momento em que muitos de seus representantes são empresários. Assim, afirma que as falhas relacionais ocorrem: *“Primeiro, porque o governo não compreendeu qual é o seu papel para a questão da ciência, tecnologia e desenvolvimento; não compreende porque nós temos uma elite política pobre. Uma elite política colonizada. A mente*

colonizada é aquela que sempre acha que o que está fora é melhor". UNIV3 indica um viés de Disponibilidade ao colocar peso em sua justificativa utilizando um exemplo específico em que tecnologias são compradas de universidades estrangeiras em detrimento de universidades locais.

UNIV4 explica os problemas relacionais em função da atuação inadequada das pessoas no setor público. *“Eu vejo que o setor público carece de um grande fator talvez... que no setor público não existe a tal da meritocracia. Eu sempre costumo dizer o seguinte: o irresponsável encontra no setor público as condições ideais para se criar. Tem estabilidade, ninguém vai cobrar dele; até porque, se você pegar a pirâmide organizacional em uma organização privada, a parte de cima que controla, é fixa; a parte de baixo é móvel. No setor público é exatamente o contrário: a parte de cima, que comanda, é flexível”* Fica evidente um retorno à âncora estabelecida no início da entrevista, quando UNIV4 explicou a história de sua instituição em termos de estrutura organizacional. Aqui, a mesma abordagem é utilizada como justificativa para os problemas relacionais entre as instituições.

Em seguida, reforça sua posição: *“Enquanto não existir a meritocracia, essa interação aqui não vai funcionar. Então, o governo tem que valorizar quem trabalha, quem produz, quem dá resultado maior. [...] Acho então que, quem está aqui na universidade hoje, está numa zona de conforto. Porque eu vou me incomodar em buscar mais trabalho pra mim, se eu vou ganhar muito pouco? É muito confortável. Pra que vou me incomodar? Pra que vou criar caso?”*. Pelo contexto utilizado para responder, é possível apontar para um Paradigma de Livre Escolha, no qual as preferências de UNIV4 são induzidas pelas escolhas que faz ao pensar em um “bem maior”; ou ainda um Paradigma de Conformidade Induzida, que é coerente com o padrão de respostas de sua entrevista, e coerente com a utilização de termos comuns a outros grupos de atores, sem justificativas fortes o suficiente.

UNIV5 justifica os problemas relacionais em termos de diferença de interesses entre os grupos “governo”, “universidade”, e “empresas”. Dessa forma, explica: *“A universidade pode estar em dissonância com os interesses de governo, e isso é uma coisa importante. [...] Assim como as empresas e empresários tem interesses muito divergentes e muito diversificados, muitas vezes eles também jogam na direção do interesse próprio, o que acaba sendo prejudicial para o conjunto”*. Segundo UNIV5 a diferença, por vezes inconciliável, de interesses é a principal causa do desgaste e desarticulação das relações entre os grupos.

ANÁLISE DAS ENTREVISTAS DO GRUPO “EMPRESAS”

Na primeira pergunta da entrevista, os representantes das empresas deveriam explicar como consideram as atividades de Pesquisa e Desenvolvimento e trabalhos voltados para o desenvolvimento de patentes, tanto em relação a suas empresas quanto à região.

EMP1 apresenta, de início, uma visão negativa que é amenizada em função de considerar ainda muito recentes os movimentos voltados para o desenvolvimento de inovações por meio de pesquisa e patentes. Em suas palavras: *“a gente estimou que a área de inovação em tecnologia pudesse crescer mais rápido no município mais efetivamente. Mas não aconteceu; ainda é muito embrionário. [...] os movimentos de inovação estão começando agora, estão iniciando no município”*. Em seguida, apresenta uma segunda justificativa para o cenário atual: *“não dá pra dizer que a cidade investe nisso; por exemplo, a gente não tem ainda nem a lei de inovação e tecnologia de incentivo. Porque não foi investido nisso. [...] você tem que ter grande investimento público, privado; tem que fomentar o desenvolvimento de empresas de tecnologia”*.

Assim, nota-se que a visão negativa de EMP1 é amenizada e justificada em termos de tempo e por meio da atribuição de responsabilidade para o grupo “governo” em relação a investimentos. A fala inicial pode indicar uma Conformidade Induzida pela falta de justificativas suficientes nas respostas. Além disso, é possível apontar para um viés de representatividade ao considerar que ações de pesquisa e desenvolvimento por parte do meio empresarial dependem de mais investimento público. A consideração de que as atividades ainda são “embrionárias” e que outros grupos precisam contribuir mais pode representar o enquadramento (enquadramento) que EMP1 adotará no decorrer de sua fala.

EMP2 oferece uma resposta evasiva para a questão. Em sua fala, não há um posicionamento de crença definido. Inicialmente, explica: *“Então, hoje nós temos bastante filhos ou pessoas empreendedoras que começaram o seu negócio”*. Essa afirmação é colocada como um ponto desfavorável para EMP2, que acredita que há dificuldade no momento das transições de geração no meio empresarial de seu município. Em seguida, busca amenizar a sua crença na possível falta de pesquisa e desenvolvimento: *“O município vai acumular 57 anos, então é um município ainda novo”*. Assim como EMP1, EMP2 busca justificativa na “juventude” de seu município. Por fim, busca trazer a importância da atuação da associação comercial: *“Mas nós temos a pesquisa da associação comercial que é feita na cidade e onde eu aproveito muito porque ela dá um embasamento legal. Tudo que está na pesquisa... clientela, a questão de renda. Então, hoje nós estaríamos aproveitando muito bem a pesquisa”*.

Sobre essa justificativa, é necessário salientar que EMP2, no momento da entrevista, é presidente da Associação Comercial de seu município. Nota-se que faltam exemplos

específicos de pesquisas e de como elas auxiliam a atuação do meio empresarial de fato. A mudança de tempo verbal para o futuro do pretérito (*estariamos aproveitando*) transfere a fala para uma situação hipotética ao invés de concreta. Com isso, EMP2 apresenta um paradigma de Justificação de Esforço ao tentar colocar um valor maior do que o valor objetivo em suas crenças. Como viés, é possível notar que EMP2 busca manter o *status quo* a respeito da atuação do meio empresarial na forma de Associação Comercial.

EMP3, por sua vez, tenta ser mais direto em suas respostas. No início de sua resposta, ao tratar de sua organização, afirma que “*A nossa maneira de inovar, eu vejo dessa forma, é buscando parceiros e tecnologia, principalmente de fora*”. Pode ser observado que EMP3 tem como crença positiva a parceria com o ambiente internacional para trazer tecnologias para as empresas da região. A respeito de suas práticas, explica: “*A gente vai lá fora buscar essas tecnologias para a gente colocar aqui dentro. [...] A tecnologia é internacional, mas a adaptação é local*”. A princípio, a resposta de EMP3 não apresenta elementos de dissonância. Ainda, sua fala reflete um dos problemas apontados nas entrevistas com o grupo “universidade”, em que os atores afirmam que o meio empresarial prefere buscar tecnologias de fora ao invés de depositar confiança e investimento na produção de inovações na esfera local.

EMP4 retoma a ideia de “juventude” dos municípios. Segundo sua fala, a região ainda não é voltada para pesquisa e desenvolvimento. Porém: “*Nós temos um movimento muito efervescente para isso. O próprio Programa Oeste em Desenvolvimento, por exemplo, que surgiu muito do pessoal de TI e essas coisas, surgiu a criação de um sistema regional de inovação*”. Sua fala é a única no grupo “empresas” que traz casos práticos de instituições preocupadas com pesquisa e desenvolvimento. Além do Programa Oeste em Desenvolvimento, cita que na região há outras iniciativas: “*Temos o núcleo de Toledo que está bem avançado aqui na região, o NIT, buscando uma aproximação com algumas empresas. Quer dizer; acho que estamos num momento promissor aqui na região*”. Mesmo mencionando os casos específicos, EMP4 expõe sua crença quando afirma: “*Isso está sendo construído, essa cultura*”.

Com isso, as crenças de EMP4 são bem estruturadas, demonstrando pouca incidência de dissonância. Sua fala inicial sugere o enquadramento de seu sistema de crenças, o qual, assim como outros atores do grupo, se baseia no fator “tempo”; a região é vista como muito jovem, e os projetos conjuntos entre grupos ainda estão em estágios muito iniciais.

A resposta de EMP5 converge com a de EMP4 ao afirmar que a região está “*dando os primeiros passos*” para um Sistema Regional de Inovação consolidado. Além disso, aponta como positivas as iniciativas de criação de Núcleos Setoriais pelas Associações Comerciais dos municípios. O segundo aspecto positivo relatado por EMP5 diz respeito à atuação das

Universidades Públicas. Em suas palavras: *“Nós temos um excelente trabalho de Pesquisa e Extensão feito dentro das Universidades. Eu que estou próximo da Universidade, sei que esse processo acontece, mas que isso é pouco aberto para a comunidade. A comunidade se conversa pouco com a academia, e a academia conversa pouco com a sociedade”*. EMP5 menciona alguns pesquisadores proeminentes no meio acadêmico da universidade presente em seu município como exemplos.

Com isso, inicialmente não é possível notar indícios de paradigmas de dissonância na fala de EMP5. Sua resposta não apresenta contradições cognitivas. Pode haver um leve Viés de Disponibilidade ao mencionar a Universidade como elemento de destaque em Pesquisa e Desenvolvimento ao utilizar apenas exemplos de pesquisadores com quem mantém relações pessoais de amizade.

Na sequência da entrevista, os atores do meio empresarial foram questionados a respeito das relações existentes entre o próprio meio. A pergunta deveria ser respondida considerando o atendimento das expectativas e a satisfação com que cada respondente acredita existir em tais relações.

EMP1 inicia sua resposta adotando uma postura positiva, salientando que a associação comercial de seu município desempenha uma série de atividades através do desenvolvimento de núcleos setoriais nos quais diversas empresas estabelecem relações. No entanto, o restante da resposta é orientado por uma visão negativa, justificando os motivos pelos quais as relações ainda são fracas e insuficientes. Assim, EMP1 explica: *“Acho que também não é um ponto forte da cidade ainda. [O município] tem uma economia assim: são muitas empresas pequenas, familiares, muita dependência da informalidade [...]Então acho que não seja algo consolidado”*.

A fala de EMP1 é bastante articulada, apresentando uma sobreposição de razões para a descrença que se iniciam nos motivos pontuais do meio empresarial do município (apresentado na fala anterior); em seguida, a fala passa a pontuar motivos mais abrangentes em relação aos demais municípios da região: *“O fato de ter uma economia baseada em serviços e diferente de praticamente todas as outras cidades da Região Oeste, gera uma certa separação, um descolamento [...] [O município] tem outras demandas que não tem nada a ver com o Oeste do Paraná”*. Em seguida EMP1 traz mais justificativas para a desconfirmação de suas crenças nas relações positivas. Sua fala faz menção às instituições e iniciativas que agregam os municípios da região. O ator, então, explica a divergência de interesses entre o meio empresarial de seu município e os demais: *“Até a nossa participação aqui nas funções de liderança na CACIOPAR, no Oeste em Desenvolvimento, a gente acaba tendo poucos líderes [do nosso*

município]. Às vezes os olhos dos empresários daqui estão mais voltados para o Paraguai, onde eles têm negócios, onde eles exportam, do que propriamente para o Oeste do Paraná”.

Ao final da resposta, EMP1 faz uma tentativa de balancear sua crença negativa nas relações entre as empresas com o próprio meio empresarial da região. Para tal, projeta uma crença positiva para o futuro quando afirma: *“A dificuldade é ter [o município] um pouco isolado das pautas que o Oeste tem. Mas aí também pode ter oportunidade. O que temos conversado muito com o PTI e as universidades é que existe muita oportunidade nas cadeias produtivas do Oeste”*. Nessa fala, a tentativa de amenizar a crença negativa coloca EMP1 em um paradigma de Conformidade Induzida, uma vez que em suas afirmações anteriores explicou acreditar em uma economia bastante diferente e ‘separada’ do perfil da região; além disso, ver oportunidades futuras não específicas é uma possibilidade que corrobora a falta de justificativa suficiente para adotar a atitude positiva. Ademais, a visão apresentada por EMP1 aponta para a subcategoria de Desconfirmação de Crença. O ator acredita no benefício de iniciativas conjuntas, no entanto não vê suas expectativas concretizadas devido a diferenças fundamentais entre os perfis de seu município e da região Oeste do Paraná. A forma com que vê essas diferenças, bem como a maneira com que seu resposta escala do específico para o geral demonstra o viés contextual (de enquadramento) para a formulação da resposta.

EMP2 oferece uma resposta breve para a pergunta. O ator repete a justificativa da questão anterior, depositando sua crença positiva nas ações da associação comercial de seu município – da qual ocupa cargo de presidência. Acredita haver uma relação bastante positiva entre o meio empresarial, afirmando haver um alinhamento de visões. No entanto, EMP2 não oferece explicações mais detalhadas e encerra sua resposta. Nesse caso, a falta de justificativas suficientes não pode ser associada à subcategoria de Conformidade Induzida, justamente pela posição ocupada pelo respondente junto ao meio empresarial. Por isso, é mais plausível que a subcategoria representada por sua fala seja o de Justificação de Esforço. Somado à isso, há indício de viés de Excesso de Confiança por submeter todo o meio empresarial do município à uma satisfação com as relações nele existentes.

EMP3 traz um sistema de crenças em que as relações com meio empresarial extrapolam a esfera regional. Em sua resposta explica que grande parte das relações de sua empresa com outras é estabelecida fora dos limites da região, e mesmo fora dos limites do país. Ao ser mais especificamente questionado sobre as relações na região, EMP3 traz à mente relações em que empresas prestadoras de serviço são contratadas pela sua empresa para desenvolver serviços específicos. Nesse momento, explica: *“Então, a gente está buscando, até em função de toda a questão de legislação e adequação para as exigências internacionais; então a gente também*

tem que fazer esse trabalho junto a esses fornecedores locais do município”. Assim como ocorreu com EMP2, a resposta de EMP3 é breve. No entanto, diferente daquele, é possível observar um Paradigma de Livre Escolha na fala de EMP3. As escolhas feitas em função de um bem maior para a sua própria empresa induz as preferências nas relações com o meio empresarial. O viés de Contexto (Enquadramento) se confirma, uma vez que EMP3 já havia estabelecido uma ancoragem cognitiva na posição de sua empresa no mercado nacional e internacional; para o ator, o ambiente de inovação funciona com esta configuração mais abrangente e, por isso, suas crenças sobre relações entre atores seguem o mesmo padrão.

EMP4 demonstra crenças positivas a respeito das relações entre empresas na Região Oeste do Paraná. No início de sua resposta faz menção positiva a programas como o Oeste em Desenvolvimento: *“Não tenho conhecimento mesmo. Mas eu vejo algumas proximidades. E vou usar a ideia do que estou vendo acontecer no Oeste em Desenvolvimento. As empresas estão se comunicando; existe, por exemplo, dentro das associações comerciais no interior do Oeste em Desenvolvimento, os núcleos setoriais”*. EMP4 é participante do Programa Oeste em Desenvolvimento, e assim, aponta para resultados positivos trazidos para as relações entre atores: *“nós tínhamos uma experiência que está se expandido, e eu vejo uma aproximação maior”*.

No entanto, ao desenvolver sua resposta, EMP4 explica que tem conhecimento de que suas crenças não são compartilhadas pelos demais atores no meio empresarial. O problema é apresentado em termos positivos, que são colocados para o futuro: *“Mas isso também precisa de uma mudança de visão, se colocar mais aberto... também do pequeno né, que vê como ameaça quando pode haver ali oportunidades”*. EMP4 é então questionado sobre os motivos pelos quais a visão necessária não ocorre; ao ter sua crença trazida para o presente, afirma: *“Acho que é um misto de timidez, preconceito, baixa autoestima. E às vezes falta pra grande olhar pro lado e ver que existe potencial e não precisa buscar tão longe”*. Ao justificar essa posição, EMP4 opta por um viés de Disponibilidade quando utiliza o exemplo de outros países: *“[No exterior] as empresas pequenas que estavam precisando achar um caminho acabaram trabalhando para atender as demandas das grandes, e as grandes que tinham altos custos de importação de peças acabaram tendo custo operacional e de produção reduzido; quer dizer: é uma sinergia”*.

De maneira geral, a fala de EMP4 indica a subcategoria de Desconfirmação da Crença. O mesmo ocorreu com EMP1. Porém, nota-se uma distinção de vieses utilizados para justificar suas posições. EMP4 opta por transferir a confirmação de sua crença para o futuro utilizando viés de Representatividade ao definir quais atributos darão origem a contextos favoráveis no

futuro. Da mesma forma, para confirmar essa posição, recorre a exemplos e cenários favoráveis, disponíveis e facilmente acessados em suas memórias.

Na resposta de EMP5 há uma valorização do aspecto cooperativo da Região Oeste do Paraná: *“O associativismo corre na veia dos empresários aqui. Então, a hora que esse associativismo é desafiado, ele se une muito rápido, e muito fácil, com uma união muito forte”*. Para pautar essa afirmação, EMP5 menciona novamente a atuação da Associação Comercial na criação de Núcleos Setoriais no município. Porém, em seguida relata o problema de oscilação na quantidade de Núcleos no decorrer dos anos, sendo que nunca há uma quantidade fixa no decorrer do tempo. Explica, então, os pontos negativos que causam tal situação: *“é muito volátil. Por quê? Porque o empresário tem, por essência, necessidade de cuidar do próprio umbigo, e tem medo de abrir a empresa para os outros, e de ter uma certa... superproteção aos números da empresa dele e tudo mais”*. Ainda, concorda com EMP4 quanto à influência negativa exercida pelo ego dos participantes do grupo “Empresas”.

Com isso, assim como EMP4, EMP5 apresenta um paradigma de Desconfirmação de Crença, uma vez que acredita nas potencialidades e benefícios trazidos por boas relações dentro do próprio meio empresarial. Porém, essa crença é frustrada pelos atuais comportamentos dos participantes. Assim, há um viés de Ajuste na resposta, que também estabelece uma Âncora cognitiva para o restante das falas.

Em seguida, as entrevistas abordam as visões do grupo a respeito das relações existentes entre o meio empresarial e as universidades públicas da região. A esse respeito, EMP1 apresenta uma crença bastante negativa. Ao ser questionado se as relações entre os dois grupos são satisfatórias, o ator responde: *“Com certeza não. Isso vai ser unânime, com todo mundo que você falar [...]. Praticamente não existe relação da academia com as empresas”*. Em seguida, explica sua frustração baseando-se em um caso em que havia expectativa por parte do meio empresarial em uma parceria fundada entre uma das universidades públicas e o Parque Tecnológico de Itaipu; no entanto, ressalta que as expectativas de bons resultados foram frustradas.

EMP1 busca suavizar sua crítica explicando a necessidade de uma adequação do meio empresarial com as realidades das universidades: *“Acho que, primeiro, o empresariado tem que estar preparado para demandar. Se o empresariado não souber demandar, não adianta”*. Porém, o restante da resposta segue destoando desse pensamento. A responsabilidade pelas falhas relacionais é depositada com mais força sobre as universidades. A respeito de manter boas relações com o meio empresarial e compreender suas demandas, EMP1 explica: *“As universidades não tem esse foco. Nem as privadas e nem as públicas. A pública não tem o*

mínimo foco. Nem a [Universidade X] nem a [Universidade Y] apresentaram nada nesse sentido. A [Universidade Y] às vezes até rechaçando a atividade do empresariado, que é uma coisa que a gente está até discutindo agora". Quando finaliza sua resposta, EMP1 reforça o distanciamento entre as instituições e tenta amenizar novamente a crítica ao grupo "Universidade": *"está longe da gente conseguir ter interação da área empresarial com a academia [...]. Não existe vontade, pelo menos até agora; não existiu vontade prática, demonstrado praticamente; tanto da academia quanto do empresariado pra fazer"*.

Pelas falas, nota-se um forte paradigma de Desconfirmação de Crença por parte de EMP1. A explicitação de sua frustração com projetos de parcerias torna isso bastante evidente. Como viés cognitivo, é possível notar uma transferência de responsabilidade por falhas relacionais para o grupo "Universidade". Embora EMP1 demonstre consciência de que o meio empresarial precise se adaptar, não é atribuída responsabilidade pelas falhas. Com isso, há indícios de viés de Aversão à Perda ou de necessidade de se manter o Status Quo.

EMP2 também apresenta um sistema de crenças negativas em relação à atuação das universidades na região. No início de sua resposta afirma: *"O custo de uma universidade é altíssimo – qualquer universidade - é muito alto. E vem pouca rentabilidade. Então são muitos projetos, muitas vezes de cunho social, alguma coisa assim nesse sentido. Mas acho que a universidade teria que dar muito mais"*. Nessa fala é possível notar indícios de posicionamento ideológico; EMP2 deixa transparecer uma crença de que as universidades públicas devem ser "rentáveis", e que projetos de cunho social não são importantes para que isso ocorra.

EMP2 também demonstra insatisfação com o desenvolvimento de projetos desenvolvidos pelas universidades públicas da região que são levados para outros países, bem como com a saída de pesquisadores para outras regiões. Isso é demonstrado quando explica: *"Existem projetos onde os professores estudam, vão pra fora do Brasil e quando eles vão poder aplicar aquilo, eles já estão se aposentando. Estamos bancando e simplesmente o cara se forma com dinheiro público, com dinheiro dos impostos de todos nós, e acaba indo... a pessoa vai ficar numa grande cidade; e no interior não tem médico"*. Ainda, sugere que deveriam haver "mecanismos" para garantir que os projetos fossem aproveitados pela região ao invés de ter aplicação em outras regiões ou países.

Assim, a fala de EMP2 aponta para um paradigma de Conformidade Induzida. O ator desconhece o contexto da universidade e não consegue apresentar justificativas suficientes para seus posicionamentos. Ainda, nota-se um viés de Representatividade pelo fato de EMP2 não ver a responsabilidade do próprio meio empresarial para a manutenção e melhoria das relações com o grupo "Universidade". Além disso, é possível considerar que a fala se adequa ao

enquadramento de EMP2 que opta por se posicionar como representante do meio empresarial de seu município.

EMP3, por sua vez, apresenta uma resposta bastante coerente e sem indícios de dissonância. O ator explica que tem consciência de que os tempos de trabalho do meio empresarial e das universidades são diferentes: *“O timing da universidade é diferente do timing do meio empresarial. Acho que talvez uma das diferenças aí é o tempo. Mas a gente também aprendeu que a pesquisa não dá o resultado imediato”*. Segundo EMP3, essa visão decorre de tentativas de desenvolver projetos em parceria com as universidades públicas da região. Após conhecer a realidade das atividades de pesquisa, salienta: *“Às vezes a expectativa do meio empresarial não vê que a pesquisa dentro da universidade tem outras atividades e que o acúmulo dessas atividades acaba freando o desenvolvimento da pesquisa”*. EMP3 encerra sua resposta sem tecer críticas a nenhum dos dois grupos de atores. Da mesma forma, não se aprofunda nas causas das falhas relacionais. Por isso, sua resposta é bastante pontual e não apresenta indícios de dissonâncias relevantes.

EMP4 se posiciona de maneira crítica à atuação das universidades públicas na região. O ator busca atribuir responsabilidades pelas falhas relacionais tanto ao meio empresarial quanto ao grupo “universidade”, no entanto, não evita atribuir a maior parcela da responsabilidade ao último. Sobre as relações entre os dois grupos, explica: *“Vou te dizer. Está melhorando, mas eles são preconceituosos de parte a parte. Encontramos dentro da iniciativa privada uma certa reação às respostas dadas pela universidade, e encontramos na universidade uma certa arrogância com o saber”*. Em seguida, faz uma crítica à universidade em relação ao teor das pesquisas realizadas mais frequentemente, segundo sua visão: *“As respostas da universidade tem que ser muito mais voltadas para as demandas da sociedade, do setor produtivo. Mas acho que ainda fazemos muitos artigos, muitas pesquisas pra congressos, pra publicações, pra currículos, e... essa seria minha crítica à universidade”*.

Ao longo da resposta, EMP4 apresenta um posicionamento convergente com as falas de atores entrevistados no grupo “Governo” e no próprio grupo “Universidade”. A convergência ocorre nas crenças a respeito do “isolamento” das universidades públicas em relação às realidades regionais, do viés ideológico apresentado por parte das universidades, e a respeito da inadequação do foco de pesquisas e publicações apenas para caráter curricular. Isso é observado ao final de sua fala: *“Eu acho ainda que a maior parte da universidade está em uma ilha. E acho que a maior parte do empresariado olha de uma forma preconceituosa a universidade [...] Acho que muitos problemas da universidade é que ela tem um viés ideológico muito forte, muito marcado. E aí, por ser detentores do saber entre aspas, acham que é por aí*

o caminho, e que os outros não tem talvez a legitimidade pra pensar diferente. Esse problema existe”.

EMP4 demonstra em sua fala a subcategoria de Desconfirmação de Crença, pois demonstra expectativas nas relações que não são cumpridas na realidade. Apesar da tentativa de equilibrar a responsabilidade dos dois grupos para a melhoria das relações, EMP4 deposita nas universidades a maior parcela da culpa pelas falhas. Isso pode ser indício de um viés de Aversão à Perda, que é condizente com o contexto abordado pelo entrevistado desde o início de suas falas.

EMP5 apresenta um posicionamento bastante claro sobre as relações entre o meio empresarial e as universidades. Inicialmente afirma: *“Eu acho que os empresários sabem usar muito pouco a Universidade. A classe empresarial e social do município, dos municípios, não sabe utilizar as universidades da forma que deveria”.* Em seguida, o entrevistado define mais claramente a ideia de “usar a Universidade”. Para tal, exemplifica: *“Por exemplo: estamos montando o conselho de desenvolvimento do município. Eu fui pessoalmente pedir para o diretor de Campus da universidade para participar da diretoria do Conselho de Desenvolvimento do Município”.* EMP5 busca deixar explícito que sua visão considera a participação da Universidade nos processos de decisão realizados pelos outros grupos de atores locais no município. Segue com sua resposta: *“Você já pensou? A classe empresarial, a classe pública, com diversas entidades em um conselho? Decidindo como temos que fazer, e decidindo ações de interesse público com um diretor de Campus da Universidade inserido dentro do contexto”.* Cumpre ressaltar que EMP5 é o único ator entrevistado que apresenta tal posicionamento cognitivo em relação ao grupo “Universidade”.

Além disso, EMP5 também aborda o problema do “isolamento” das atividades das Universidades. Em sua resposta, concorda com o ponto negativo levantado por outros atores, em que as pesquisas e resultados de pesquisas tem circulação em esferas externas à do município e da sociedade local. No entanto, ao contrário de outros atores, EMP5 não atribui a culpa à universidade: *“Aí eu até culpo a relação da imprensa com a universidade. Porque a imprensa poderia divulgar isso (as pesquisas relevantes desenvolvidas) como notícia”.*

EMP5, em sua fala, denota um paradigma de Desconfirmação de Crença. Como viés, recorre ao contexto no qual enquadrrou suas respostas. Desde o início da fala, EMP5 destacou a importância do papel das Universidades públicas na região, da mesma forma, aborda a dificuldade que o meio empresarial e a sociedade tem em lidar com as atividades desenvolvidas pelas universidades. A compreensão de que deve existir uma relação de participação e

integração do grupo em processos de decisão municipal e regional denota um alinhamento com os preceitos trazidos pela economia do conhecimento.

Ainda sobre as ligações que o meio empresarial mantém com os demais grupos, os entrevistados foram questionados sobre as relações estabelecidas entre eles e o grupo “Governo”.

EMP1 demonstra uma crença positiva nas relações futuras entre os grupos. Ao considerar o presente momento, aponta algumas críticas e necessidades de melhoria por parte dos governos locais. Em sua fala afirma: *“[O Governo] está querendo se aproximar mais, e está se aproximando das entidades, e isso é bom. Assim, a partir do Conselho de Desenvolvimento do município, nós tivemos alguns avanços [...] está caminhando, mas ainda falta muito para o poder público conseguir dar a contrapartida que a cidade precisa para o desenvolvimento”*. Em seguida, EMP1 traz para seu discurso os pontos negativos nos quais justifica as falhas relacionais entre os dois grupos: *“O que falta hoje [no município] é a gestão. É a qualificação do poder público. A prefeitura está hoje em uma situação muito crítica. As contas estouradas, um índice de folha de pagamento chegando no limite prudencial”*.

Em contrapartida, EMP1 busca apontar os aspectos positivos das relações. Para tanto, passa a considerar a atuação de conselhos municipais, valorizando a participação de atores do meio empresarial junto à esfera pública: *“Tem alguns conselhos municipais que funcionam bem: o Conselho de Saúde, o Conselho de Turismo, o Conselho de Trabalho agora está sendo reativado. Então, a partir dos conselhos municipais existe uma certa atuação, uma parceria. A gente tem o conselho de atuação da micro e pequena empresa também, onde participa SEBRAE, PTI, Associação Comercial, enfim, as cooperativas de crédito. Então, existe essa movimentação. Eu acho que já é algo assim, não é excelente, é razoável-bom”*.

A fala de EMP1 denota um paradigma de Livre Escolha, uma vez que suas preferências pela atuação do meio empresarial são justificadas para um bem maior do município. Há um viés de Representatividade discreto na fala devido à confiança depositada nas iniciativas de participação do meio empresarial em conselhos como indicativo de melhora. Além disso, ao resumir sua crença dizendo que o atual cenário “não é excelente, é razoável bom”, EMP1 deixa transparecer um viés de Aversão à Perda, pois não quer atribuir um peso negativo devido à sua crença nos conselhos municipais e atividades do meio empresarial na esfera governamental.

EMP2 possui crenças bastante negativas e sua fala é bastante enfática ao apontar suas insatisfações com o grupo “Governo”: *“Na verdade, acho que o governo, quando se mete demais nos negócios, ele tem que fazer a parte dele, que seria educação, saúde, segurança. Fora isso, não vejo como muito saudável, porque o nosso setor público, hoje, é o câncer do*

nosso Brasil". Em complemento, explica que as relações entre os governos com os demais grupos de atores é insatisfatória devido às restrições de atuação decorrentes de um sistema burocrático que "trava" o sistema público. Assim, afirma: "*Não funciona. Aqui no Brasil, o nosso serviço público, com exceções, é de péssima qualidade. Mas acredito, não talvez pelo servidor público, mas por esse sistema amarrado que se criou [...] Tudo vem a atrapalhar o bom andamento de uma empresa*".

Ao tratar do contexto regional, EMP2 também é enfático ao trazer o exemplo de um projeto de incubadora de empresas em seu município. De acordo com sua fala, embora seja uma parceria público-privada, a gestão da incubadora deveria ficar à cargo da iniciativa privada: "*Todo município tem sua secretaria de indústria e comércio, mas eu vejo aqui pelo nosso município, onde foi montado agora uma incubadora; e a ideia dos empresários da associação é que não tivesse uma gestão pública*".

Apesar de não conseguir justificar com clareza suas posições, a subcategoria observada na fala de EMP2 é o da Livre Escolha. Pelas crenças expressas, o ator acredita que o governo representa um "mal maior", que deve ser sobreposto por um "bem maior", no caso, a iniciativa privada com o meio empresarial. Há um forte viés de Representatividade ao tratar da região com atributos que pertencem ao cenário político do país. Desse mesmo viés decorre o viés de Disponibilidade pela utilização da crise moral política nacional como exemplo e cenário fundamental para suas posições. Também é possível notar um enquadramento ideológico em seu discurso pela continuidade do contexto estabelecido nas respostas anteriores, em que o setor público deve ser reduzido por ser a causa dos principais problemas relacionais. Por fim, há um viés de Excesso de Confiança quando EMP2 acredita possuir a resposta certa e falar em nome "dos empresários da associação" no final de sua resposta.

EMP3 por sua vez oferece uma resposta mais suave para os problemas que vê nas relações entre o meio empresarial e os governos locais. Inicialmente, o ator não acredita haver relações significativamente estabelecidas entre os dois grupos na região, sobretudo para o desenvolvimento dos negócios. Em sua fala, EMP3 explica que limita a sua atuação conjunta com o governo a aspectos pontuais, exemplificando: "*Um dia veio o prefeito e a gente falou que era uma coisa bacana de fazer: uma ciclovia para o pessoal ter segurança. Então, é esse tipo de relação. Para o bem da sociedade. A gente evita trazer o governo aqui pra dentro. O que o governo pode fazer daqui pra fora e que venha a desenvolver a sociedade e melhorar a condição dos trabalhadores, a gente busca levantar essa bandeira*".

Nesse contexto, EMP3 acredita que o papel do governo com o meio empresarial seja o de não interferir em atividades internas das empresas e fornecer condições infraestrutura para

uma atuação competitiva. Ao explicar essa visão, termina a fala pontuando sua crença negativa: *“Então, todas essas expectativas que a gente tem com o governo, pelo menos na infraestrutura mais adequada para melhorar o ambiente competitivo do país; isso, a gente tem essa expectativa, mas de um modo geral, acho que nem a gente nem outras empresas são bem atendidas nisso”*.

A fala final denota um leve paradigma de Desconfirmação de Crença por parte de EMP3. Como viés, há um ajuste da resposta ao enquadramento inicial pautado no contexto de atuação nacional da iniciativa privada. Isso sugere a aplicação de viés de Representatividade pela utilização de atributos nacionais para um cenário regional.

EMP4, assim como os demais, demonstra uma posição negativa quanto às relações entre o meio empresarial e os governos locais. Sua fala é pautada, principalmente, pela falta de resultados de iniciativas estabelecidas: *“Eu tenho visto boas intenções; ainda não tenho visto bons resultados. [...] Existem intenções, existem contatos, mas ainda precisamos de resultados mais efetivos. Eu acho que temos que fugir um pouco de umas questões políticas de resultado a curto prazo pra um envolvimento maior”*. EMP4 consegue articular e organizar sua resposta em função dos fatores que formam a sua cognição a esse respeito. O primeiro fator que aponta corresponde às prioridades estabelecidas dentro do grupo “Governo” que não atendem o campo relacional: *“Acho que a questão política, administrativa ainda tem uma visão míope para tanto. Às vezes existem organismos dentro dos próprios governos, mas eles não tem suas questões priorizadas dentro dos governos”*.

O segundo fator explicado por EMP4 diz respeito à falta de comunicação entre os dois grupos. O ator atribui essa falha aos interesses pertinentes a cada grupo: *“Falta também mais um pouco de comunicação entre empresas e governo: às vezes as questões existem, mas não se chega lá. Os canais, os interesses, não sei exatamente porque isso acontece... tenho até minhas suspeitas... mas falta. Falta essa integração maior”*. Por fim, EMP4 pontua um terceiro fator para as falhas relacionais. A ocupação política de cargos técnicos, sem representantes qualificados para tal é colocada como uma grande barreira para as relações entre os grupos: *“Mas acho que a grande questão é que a determinação de políticos para cargos técnicos. Isso acaba tirando muito a possibilidade de você ter trabalhos mais efetivos, trabalhos mais contínuos, mais integrados. Acho que ainda é uma questão de interesse, é complicado. Eu acho que nem a iniciativa privada é pura, nem o setor político é público”*. Cumpre ressaltar que EMP4 demonstra consciência de possíveis falhas causadas pelo meio empresarial, embora não pontue nenhuma delas.

Com isso, EMP4 apresenta um paradigma de Desconfirmação de crença, no entanto suas justificativas são bastante coerentes com o enquadramento contextual com que tratou sua resposta desde o início da entrevista. Não houve tentativa de atribuir representatividade no futuro, o que denota menos dissonância na resposta.

EMP5 também aborda as relações entre o meio empresarial e o governo de maneira negativa no início de sua resposta: “*A relação de empresa com o governo, não só prefeitura, mas governo estadual, é de muito apadrinhamento. O que os camaradas veem é assim: de que forma a prefeitura ou o governo vai me ajudar? O que ele vai dar? É muito nessa coisa da esmola*”. Durante sua fala, o ator faz alusão a essa relação de “apadrinhamento” como algo presente em seu próprio município: “*acho que aqui no município ainda existe essa dependência e essa procura de dependência*”.

No entanto, após ter destacado o aspecto negativo das relações, ao qual demonstra uma preocupação bastante elevada, EMP5 busca salientar cognições positivas. A mudança de tom é notada quando acrescenta: “*Mas a relação entre empresários e governo... eu acho que não é satisfatória ao extremo, mas eu acredito que é mediana*”. Nota-se uma tentativa de amenizar a fala negativa anterior que segue com EMP5 explicando que existe uma “*conversa*” entre o meio empresarial e o governo. O ator ressalta positivamente a participação de secretários municipais e deputados nas atividades das Associações Comerciais dos municípios.

Tal abordagem na fala de EMP5 mostra um paradigma de Desconfirmação de Crença quando aponta inicialmente as falhas graves causadas por relações de “apadrinhamento” político. No entanto, a tentativa de amenizar o problema utilizando uma cognição que move a situação de “ruim” para “mediana” indica a utilização de um Viés de Aversão à Perda.

Em seguida, a entrevista abordou a ideia de “inovação” de acordo com os entrevistados do grupo “empresas”. Em seus próprios termos, deveria definir e apresentar associações que vêm à mente quando pensam sobre o termo. É necessário ressaltar que a questão busca estabelecer um ponto de ancoragem para a pergunta seguinte.

Nesse contexto, EMP1 atrela a ideia de inovação com o papel da tecnologia: “*Inovação eu acho que é fazer diferente. Não tenho muito aquela concepção da invenção. Não tem como dissociar a inovação da questão da tecnologia. A tecnologia está sempre trabalhando com inovação, sempre buscando inovação*”. Além disso, sua fala denota a necessidade de mudança orientada para os resultados: “*Agora, na minha concepção é fazer diferente. É mudar algo; criar algo diferente que gere um resultado positivo*”. Inicialmente, não há correspondência entre a cognição de EMP1 sobre inovação e as novas abordagens da economia do

conhecimento; o ator não menciona necessidades de mudanças institucionais ou relacionais como parte do conceito.

EMP2 é mais breve em sua definição. Em seus termos: “[Inovação] é fazer uma coisa diferente. Inovar é envolver os seus colaboradores”. Apesar da cognição ser vaga inicialmente, o restante da explicação traz exemplos de como EMP2 acredita promover inovação em sua empresa. No entanto, a falta de clareza no conceito e a abordagem exclusivamente interna são características que destoam das abordagens relacionais da inovação no contexto da economia do conhecimento.

EMP3, por sua vez, utiliza uma cognição que envolve produtos e aceitação de mercado: “Inovação; eu acho que é desenvolver um produto, uma invenção, mas que seja aceita pelo mercado. Não adianta inventar algo, mas não ter mercado pra isso”. Apesar de considerar outros atores que não são a própria empresa ao se referir ao “mercado”, EMP3 também apresenta uma referência de inovação que não condiz com as abordagens relacionais do tema.

EMP4 demonstra possuir uma noção mais abrangente acerca de “inovação”. Em suas palavras: “Inovação é fazer diferente do que se faz. Não é uma alta tecnologia. É procurar resolver de uma forma mais simples e com resultado mais efetivo. [...] Então, a compreensão de inovação é pensar muito mais alto do que em relação à alta tecnologia”. Apesar de utilizar o ponto comum que define inovação como “fazer diferente”, EMP4 tem a consciência de que o conceito não está atrelado apenas à tecnologia.

EMP5 converge com outros atores entrevistados quando explica: “Inovação pra mim é fazer a mesma coisa de maneira diferente, mas prática; ou também, você ver a facilitação das coisas. Tudo que você vai inovar vem em direção a facilitar a vida, em tornar essa vida mais prática”. Em seguida, o ator faz uma contraposição, tratando de dificuldades que acredita existirem para o desenvolvimento de inovações: “Muita gente que tem medo da inovação. E isso eu acho que é uma das coisas que mais dificulta a inovação hoje [...]. Eu vejo pessoas, que inclusive são pessoas inteligentes, cultas, mas que às vezes pega um vídeo de inovação, não assiste; porque tem medo do que vai acontecer”. Nota-se uma propensão de EMP5 para pensar em “inovação” em termos tecnológicos e de mercado uma vez que não há menção à relação entre grupos de atores.

Tendo em vista as cognições a respeito do conceito de inovação, os representantes do grupo “empresas” foram questionados sobre como o meio empresarial da região, bem como as suas empresas contribuem para a difusão da inovação em seus municípios e na região Oeste do Paraná.

EMP1 não consegue formular uma resposta para a pergunta. Sua fala se resume a salientar que *“a inovação está engatinhando”*. Em seguida explica a causa das dificuldades para que as práticas não sejam desenvolvidas: *“Por exemplo, a gente não obtém um dado correto a respeito de quantas empresas de tecnologia a gente tem aqui em Foz. A prefeitura simplesmente não tem esse controle. Então a gente quer fazer um diagnóstico”*. Logo, nota-se que EMP1 não correlaciona a formação e atuação de conselhos municipais – anteriormente valorizados em suas falas – com o papel de criação e difusão de inovação na região. Novamente o ator transfere a responsabilidade para o grupo “governo”. Este posicionamento reflete um descompasso entre as novas abordagens necessárias para a economia do conhecimento e o sistema cognitivo de EMP1 a respeito do tema.

Ao apresentar sua visão a respeito de “inovação”, EMP2 utilizou exemplos próprios de sua empresa. Isso pode indicar um paradigma de Justificação de Esforço e viés de Disponibilidade na própria definição do tema. O ator explica seu papel na difusão de inovação em função de atividades pontuais realizadas em sua própria empresa. Explica: *“Aqui nós criamos um projeto onde os colaboradores são convidados a participar... onde eles tem um ‘personal trainer’ que faz exercício físico. Todos aqueles que participam tem uma pontuação”*. Além disso, EMP2 explica outro projeto: *“E também na parte social, nós fizemos uma parceria com os catadores de recicláveis, onde uma vez por semana eles [os funcionários] trazem para a empresa o reciclável”*. Na visão de EMP2 estas iniciativas são consideradas inovações por envolver os funcionários da empresa em atividades de saúde e responsabilidade ambiental. Em sua fala, conclui: *“Então, você está envolvendo os seus parceiros, e como nós adotamos aqui a questão do lixo, e a coisa sustentável... então a questão é como é que você quer melhorar o teu município se você não cuida nem do lixo da sua casa?”*. De fato, o envolvimento dos funcionários é um aspecto importante e necessário de gestão. Porém, são iniciativas praticadas pontualmente na empresa e que definem o conceito de inovação de EMP2 para fins de Justificação de Esforço.

EMP3 explica que tem colocado esforços em ações conjuntas com a Associação Comercial do município: *“Então, estou agora tentando buscar fazer um trabalho junto com a [Associação Comercial] para tentar trazer alguma coisa de gestão, mas no ponto de vista de gestão. A gente faz um pouco disso, eu tento passar isso para os nossos fornecedores. [...] Acho que o Brasil tem muito ainda a desenvolver nesse sentido”*. Ocorre que os referidos trabalhos conjuntos são apenas entre EMP3 e o próprio meio empresarial, na forma de associação comercial do município e de fornecedores. Não há menção sobre os demais grupos de atores regionais, o que limita as ações de difusão de conhecimento a um grupo e não

encontra guarida nas novas abordagens da economia do conhecimento por meio de inovações relacionais.

EMP4, por sua vez, apresenta uma resposta que expande a definição que ofereceu para “inovação”. Em sua explicação, afirma: *“Acho que inovação aqui é confundida com investimentos em tecnologia cara, em materiais caros. A inovação que estamos tendo aqui no Oeste do Paraná hoje, na experiência... não sei se nova, não gosto de dizer que é extraordinária ou pioneira, é uma experiência diferente: o Programa Oeste em Desenvolvimento”*. Nota-se que a cognição a respeito de produção e difusão de inovações não se restringe aos aspectos pontuais de recursos ou de ações internas nas empresas. EMP4 deixa claro que a difusão de conhecimento, e conseqüentemente inovação, está atrelada às relações entre os atores locais. Para tanto, ao tratar do Programa Oeste em Desenvolvimento como uma importante ação nesta direção, justifica: *“Porque ele busca nessa sinergia, com as entidades públicas e privadas, lideranças, pensar o futuro e criar um planejamento de forma priorizada; Olhar para o ambiente ao invés de só olhar para dentro da empresa”*. Considerando a resposta de EMP4, é possível observar que suas cognições estão perfeitamente alinhadas com os requisitos de uma abordagem relacional necessários para uma economia voltada para o conhecimento.

A resposta de EMP5 para a questão aparece ao final da entrevista, quando o ator responde sobre a existência de falhas nas relações entre os grupos de atores locais.

Em seguida, os representantes do meio empresarial deveriam distribuir 9 pontos de pontos de importância/relevância entre os três grupos de atores em relação ao desenvolvimento regional.

Em sua resposta, EMP1 afirma que deve haver equilíbrio de importância entre os três grupos, para tanto, explica: *“O pensamento de imediato é 3 para cada [...] você tem que ter os 3 pilares. Se um falha, os outros dois não conseguem dar conta”*. No entanto, o restante da explicação confere um ajuste de estimativas, indicando um viés de ancoragem quando EMP1 afirma: *“Mas eu acho que a iniciativa privada tem um papel muito importante”*. Assim, mesmo tendo atribuído nominalmente pesos quantitativamente equivalentes para os três grupos de atores, EMP1 deixa transparecer a sua real cognição de que considera o grupo “Empresas” mais importante que os demais.

EMP2, por sua vez, apresenta uma resposta mais direta. De início, responde: *“Eu jogaria metade na empresa e a outra metade na universidade, se ela funcionasse. O governo é só não atrapalhar, não daria nada”*. Há uma alta consideração de importância do meio empresarial por parte de EMP2; fica evidente sua descrença e repúdio à importância da

participação do grupo “Governo” em ações de desenvolvimento regional. Há também descrença no papel da universidade quando o ator diz que compartilharia o reconhecimento importância com a universidade “se ela funcionasse”; tal fator condicional não existe em suas cognições em relação ao próprio meio empresarial. Adiante, EMP2 faz um leve ajuste: “*Para o governo já pagamos impostos. Então vou colocar uma ficha para o governo*”. A fala vem no sentido de reforçar a cognição de que o papel do governo é submetido aos impostos pagos, sobretudo, pelas empresas.

EMP3 apresenta uma resposta breve e equilibrada para a questão: “*Eu daria 3 pra cada um. Acho que no Brasil ainda esta faltando esse equilíbrio. [...] Eu vejo que tem que ser algo equilibrado entre esses players*”. A distribuição é condizente com o discurso realizado no decorrer da entrevista. Nota-se uma tendência cognitiva para o aspecto de “negócio” ao pensar nas relações entre os atores; isso pela utilização do termo “*players*”, bastante difundido nos ambientes empresariais.

EMP4 acredita na importância equivalente dos três grupos, mas apresenta algumas ressalvas: “*A importância de todos são as mesmas... a importância de cada ator... ninguém faz nada sozinho melhor do que podemos fazer juntos. Então as fichas podem ser distribuídas de maneiras diferentes, conforme a ação*”. Na sequência, o entrevistado explica que a importância de cada grupo deve ser considerada dentro de contextos específicos que podem alterá-la: “*Eu não penso na diferença, eu penso que a gente tem que entender o contexto, entender as forças que nós temos, e pra cada ação tentar potencializar melhor essas fortalezas que nós temos. Todas tem o mesmo valor*”. Há uma recusa em estabelecer uma pontuação formal para a importância de cada grupo, tendo em vista a maleabilidade e complementaridade de tal importância devido a fatores contextuais. Isso demonstra que EMP4 compreende perfeitamente a “mobilidade” necessária nos papéis de cada grupo de atores locais nas relações com os outros.

EMP5 faz uma distribuição equivalente de pontos de importância: “*[Distribuiria] igualzinho. Eu acho que cada um tem que ter a sua responsabilidade. Acho que não existe o econômico sem o social. Não existe o social sem o governo. Não existe o meio empresarial e o governo sem a educação*”. O ator continua a resposta explicando acreditar na necessidade de intercâmbio de informações entre os três grupos de atores locais. Isso porque os indivíduos transitam diariamente entre os três grupos e tem suas vidas e seu bem-estar afetados por eles. Por isso, EMP5 afirma que o equilíbrio entre os três é um caminho para fazer o desenvolvimento fluir na sociedade. Essa noção se aproxima da abordagem de economia do conhecimento.

Por fim, na última pergunta da entrevista era colocada aos representantes do grupo “Empresas” a afirmação de que atualmente as relações entre os três grupos de atores locais são “ruins” e não funcionam como deveriam; o respondente deveria, então, explicar o porquê dessa situação ocorrer. É importante salientar que tal afirmação busca estabelecer uma âncora cognitiva nas falhas relacionais, sendo que o entrevistado tem total liberdade para discordar.

EMP1 concorda com o contexto relacional negativo. Inicialmente, atribui as causas para os problemas à atuação do governo: “*A questão da forma de organização da federação hoje prejudica muito. O orçamento é centralizado. As principais decisões são em Brasília. [...] Então, como fazer um planejamento regional sendo que a economia é pensada nacionalmente? E dentro de gabinete, muitas vezes, sem a visão de cada região*”. A abordagem partindo de um problema Federal é desmembrada para as esferas locais. EMP1 acredita que a organização centralizada é responsável pelas falhas de interação entre os grupos de atores locais. Isso é evidenciado quando explica: “*E teria que mudar a forma de organização do orçamento nacional e descentralizar o máximo possível. Aí a gente conseguiria ter uma interação*”.

Em um segundo momento, EMP1 explica que a visão centralizada do governo Federal reflete nas universidades públicas de tal modo que a atuação delas não encontre um propósito de servir às comunidades nas quais se inserem: “*Fica aquela coisa, a universidade pública brasileira é isso... é teoria, pesquisa teórica, e pouca vinculação com o mundo real, que é o mercado*”. A fala denota um viés explícito por parte de EMP1 quando o “mercado” é colocado como equivalente do “mundo real”, ao qual a atuação das universidades deve ser pautada segundo o ator.

Ao final da fala, EMP1 indica que melhorias nas relações dependem de um planejamento futuro realizado pela sociedade nas esferas locais. Além disso, em nenhum momento da resposta o ator traz o grupo “Empresas” para a responsabilidade de melhorar as relações entre grupos. Para encerrar a fala, EMP1 novamente aponta para a necessidade de o planejamento seja feito a partir das esferas regionais: “*O brasileiro sabe e quer muito os seus direitos, mas muitas vezes não exerce os seus deveres. E o planejamento de um futuro de uma sociedade tem que ser feito das pequenas sociedades*”.

Tendo em vista as justificativas apresentadas por EMP1 para os problemas relacionais, é possível apontar para um viés de Representatividade quando o ator atribui a causa dos problemas relacionais entre os grupos à falhas da esfera governamental, sobretudo Federal. Este viés é reforçado por um viés de Aversão à Perda e necessidade de manter o *Status Quo* uma vez que EMP1 negligencia qualquer responsabilidade que o grupo “Empresas” possa ter para agravar o cenário negativo.

EMP2 se posiciona de maneira semelhante ao atribuir a principal responsabilidade pelas falhas relacionais aos grupos “Governo” e “Universidade”. No entanto, sua fala é mais contundente e carregada de atribuições negativas aos dois grupos. No início de sua fala, EMP2 aponta o problema do “engessamento” institucional que ocorre no país. Segundo sua crença, a limitação na atuação do governo é associada à corrupção que ocorre no grupo. Ao tratar desse assunto, EMP2 faz um ajuste na resposta para que o grupo “Universidade” também seja compreendido como parte do problema: *“Acredito que é pelo engessamento. Acho que a universidade não consegue avançar por causa do próprio sistema. O sonho de todo mundo é ser professor público, por quê? Porque trabalha pouco, ganha mais, tem feriados”*.

Em seguida, EMP2 volta ao funcionamento das instituições públicas, exemplificando pontualmente com a área de licitações: *“Digo pra você: é uma vergonha o nosso sistema de licitações... tem vários modelos, um ganha pelo melhor preço, outro não sei o que lá... então, não se faz uma obra de boa qualidade, porque se ganhou pelo preço. Então, eu vejo isso como temerário”*. Outro exemplo trazido como justificativa corresponde a situações em que o próprio ator tentou captar recursos públicos por meio de projetos: *“Já participei de projetos menores que a gente acabou abandonando e pegando recursos de outras maneiras porque era tanta burocracia que você perdia mais tempo para montar o projeto do que aplicar ele. Então, vejo mais ou menos essa situação aí”*.

Ao final da fala, EMP2 aponta que crê na necessidade de reformas institucionais, sobretudo no grupo “Governo” para que o cenário geral possa se tornar favorável: *“Então, eu vejo que na verdade nós temos que fazer uma reforma tributária; tem várias reformas pra acontecer”*. Apesar de mencionar a necessidade de “várias reformas”, o ator opta por verbalizar apenas a reforma tributária como referência.

Com isso, assim como EMP1, EMP2 demonstra um forte viés de Representatividade por compreender cognitivamente que os atributos negativos do grupo “Governo” sejam responsáveis por originar uma série de problemas que prejudicam as relações entre os três grupos de atores na esfera regional. A menção negativa feita às Universidades Públicas aparece como um reforço para o enquadramento do grupo já feito anteriormente no sistema cognitivo de EMP2. O ator também demonstra Aversão à Perda e necessidade de manter o *Status Quo* ao ignorar o papel do meio empresarial como responsável pela melhoria das relações entre os grupos, atribuindo a responsabilidade pelas falhas apenas ao governo e às universidades públicas.

EMP3 também deposita a responsabilidade no grupo “Governo”. No entanto, o faz com cognições mais organizadas e justificadas. No início da fala, EMP3 explica que as falhas

relacionais ocorrem porque o grupo “Governo” não consegue priorizar questões de maneira adequada. EMP3 aborda a falha do grupo “Governo” para com as universidades públicas: “*A universidade dentro do nosso país; talvez as principais universidades continuam sendo do estado. Então, as universidades estão com pouco recurso para se desenvolver; então o governo falta nisso*”. Em seguida, destaca o contexto econômico do país como resultado de falhas de atribuição de prioridades: “*Acho que a gente [o Brasil] ainda é um grande fornecedor de commodities. A gente ainda não avançou em querer dar valor aos produtos que a gente tem aqui*”. No final de sua resposta breve, EMP3 conecta os assuntos que abordou na resposta – educação e inovação nos produtos: “*Então, falta mais educação pra desenvolver pessoas capazes de desenvolver novos produtos, inovar*”.

Assim, EMP3 também recorre ao viés de Aversão à Perda e necessidade de manter o *Status Quo* uma vez que não busca atribuir ao meio empresarial quaisquer responsabilidades pelas falhas relacionais entre os grupos de atores regionais. O ator também incorre em Viés de Representatividade ao extrapolar sua resposta para o contexto nacional e não tratar do cenário regional, como se o primeiro respondesse pelo último.

EMP4 oferece uma resposta inicialmente vaga, mas que no decorrer da fala se torna próxima do conceito de inovação relacional. Ao tratar das razões pelas quais as relações entre os grupos são insatisfatórias, responde: “*Vai desde questões de vaidade, questões políticas. É da gente. Isso é do homem. É da natureza humana*”. Em seguida, explica que há uma necessidade de que sejam estabelecidos objetivos em conjunto para os atores regionais. EMP4 diz que acredita que os atores locais estejam mais preocupados com suas atuações individuais do que com o conjunto de atividades que forma a região Oeste do Paraná, e segue: “*e às vezes a gente perde um pouco a visão mais ampla. Acho que é a questão de procurar se entender. Acho que o que falta mesmo é uma ideia de onde que se quer chegar e o que podemos fazer*”.

Ao finalizar a resposta, EMP4 ressalta que as falhas relacionais na região podem ser resolvidas pelo que indica como “solidariedade”, de tal modo que cada ator individual e cada grupo de atores devem considerar os demais na hora de pensar no desenvolvimento da região: “*Acho que precisamos ser um pouco mais solidários. Acho que essa visão de solidariedade é uma coisa que falta para a humanidade. Falta essa lucidez. Acho que está faltando um pouquinho a gente pensar no outro*”.

A resposta de EMP4 é colocada de maneira bastante coerente com as ancoragens estabelecidas no decorrer da entrevista. Além disso, também é fortemente coerente com as atuais abordagens de inovações relacionais como meios de fazer com que uma economia possa se voltar para o conhecimento.

Apesar de EMP5 não ter abordado aspectos de inovação relacional ao responder sobre inovação, tais aspectos aparecem com principal destaque quando o ator explica as causas para as falhas nas relações entre os grupos. A resposta assume um tom negativo: *“Está muito insatisfatório. Você acredita que o município não tinha um convênio com a universidade para estágio não remunerado?”*. Vale observar que o primeiro problema levantado não diz respeito ao meio empresarial, mas sim aos outros grupos. Em seguida, EMP5 traz aquela que julga ser a principal causa dos problemas relacionais: *“Quer sinceridade? Eu acho que é ego. Acho que uma das coisas mais... a disputa de poder, sabe? O lance do “ser pai da criança”, do projeto, sabe? Isso acho que é o que mais distancia”*. É interessante notar que tal posicionamento revela uma completa contraposição aos argumentos utilizados pelos entrevistados do grupo “Governo”, que viam necessidade de ter os nomes vinculados aos projetos.

EMP5 busca exemplificar sua crença de acordo com a realidade que conhece: *“Por exemplo: acontece uma ação em que a associação comercial e o município estão envolvidos, é uma loucura, porque a associação não faz nada e se acham porque deram a ideia. A situação é doentia. E a classe empresarial é a mesma coisa; ela quer comprar pra si, que deu a ideia, mas mexeu pouco o caldo pra ação ser executada; mas quer estar na foto porque deu a ideia”*. Nesse ponto, é importante observar EMP5 inclui o próprio meio empresarial como parte do problema, evitando a atribuição de responsabilidade aos demais grupos e incluindo seu próprio grupo nas causas das falhas. Em complemento, afirma: *“Falta humildade; cooperação. Isso é o que acho que falta. De você saber dividir as coisas, colocar outra pessoa do seu lado, na sua frente na hora de colher louros”*. Ao final da fala, conclui: *“Se sentir pertencido, é isso que falta! Se sentir pertencido de uma região em que onde cresce um, cresce todo mundo. As pessoas não conseguem pensar nisso e isso me deixa maluco”*.

Assim, EMP5 denota um paradigma de Desconfirmação de Crença, no qual suas expectativas sobre as relações entre grupos são frustradas pela atuação deles dentro da realidade. O enquadramento contextual da resposta se mostra bastante condizente com os preceitos fundamentais da inovação em termos de relações entre grupos, que são essenciais nas economias voltadas para o conhecimento.