

O DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL E A PROMOÇÃO DOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS (APLs): Uma aproximação geográfica

Emílio Rafael Poletto

Mestre pelo Programa de Pós-Graduação em Geografia – Instituto de Geociências e Ciências Exatas –
Universidade Estadual Paulista – Campus Rio Claro. emiliopoletto@yahoo.com.br

Resumo

Uma ressurgência do interesse pelo território como escala da organização econômica tornou-se aparente dentro da Geografia econômica na última década. Em vista da aparente mudança em direção a uma “economia do conhecimento”, a capacidade dos territórios de suportar processos de aprendizagem e inovação foi identificada como um recurso chave das vantagens competitivas. Este trabalho fornece uma análise crítica dos recentes trabalhos sobre inovação, aprendizagem e desenvolvimento territorial. Argumentamos que, enquanto o foco sobre o conhecimento e a aprendizagem é altamente relevante, grande parte da literatura falha em adequar seus argumentos nas análises empíricas e também tende a não salientar a importância das amplas redes e estruturas extralocais.

Palavras-chave: arranjos produtivos locais; desenvolvimento territorial; aprendizagem; cooperação.

THE TERRITORIAL DEVELOPMENT AND THE LOCAL PRODUCTIVE ARRANGEMENTS PROMOTION: A geographical approach

Abstract

A resurgence of interest in the territory as a scale of economic organization has been apparent within economic geography over the past decade or so. In view of the apparent shift towards a “knowledge economy”, the capacity of territories to support processes of learning and innovation has been identified as a key source of competitive advantage. This paper provides a critical appraisal of recent work on innovation, learning and territorial development. We argue that, while the focus on knowledge and learning is highly relevant, much of the literature fails to adequately ground its arguments in empirical enquiry and also tends to underemphasize the importance of wider extra-local networks and structures.

Key words: local productive arrangements; territorial development; learning; cooperation.

Introdução

No transcurso das últimas três décadas, as economias e sociedades dos países desenvolvidos e em desenvolvimento vêm conhecendo, em distinta escala e com diferente intensidade, processos de mudança estrutural de amplitude e profundidade consideráveis. Trata-se de uma nova fase de reestruturação tecnológica e organizacional que afeta tanto as formas de produção, organização e gestão empresariais quanto à própria natureza do Estado e sua regulação sócio-institucional. Tal processo tem sido chamado de globalização da economia.

Um desdobramento importante, que se manifesta numa posição que não reduz o espaço a um mero reflexo, é a concepção que defende existir uma dimensão territorial do desenvolvimento. Estas preocupações com estratégias de desenvolvimento que fossem mais equilibradas e sustentáveis surgiram na Europa, nos anos 1970 e 80, e difundiram-se na década de 1990 pelos países periféricos.

Estas recentes experiências em termos de modelos de desenvolvimento local baseiam-se na concepção de que o fator essencial no desenvolvimento e na competitividade de determinado território é a capacidade de atuação organizada, cooperativa e integrada da própria sociedade local, com base nos recursos específicos de seu território.

Como consequência deste processo, a visão tradicional neoclássica de desenvolvimento é superada pelo reconhecimento da importância dos processos territoriais como dinamizadores sócio-econômicos de determinados lugares. Coloca-se em evidência, neste caso, os recursos imateriais (como o conhecimento tácito específico de cada lugar) e não apenas os recursos naturais e humanos e os atributos de localização e setoriais.

A importância do aprendizado pela interação está vinculada à visão de um território integrado. Neste, a capacidade de geração, difusão e utilização de novos conhecimentos consolida-se como um processo que transcende a esfera da firma individual e passa a depender da contínua interação entre firmas e destas com as diferentes instituições que constituem sistemas de inovação em diferentes âmbitos. Em particular, esse modelo interativo de desenvolvimento ressalta a relevância da cooperação entre firmas e demais instituições e, portanto, o papel dos vínculos e redes envolvendo diferentes organizações no território.

Os arranjos produtivos locais (APLs) podem ser vistos como uma das correntes do desenvolvimento territorial, podendo ser encontrados em diferentes aglomerações de Pequenas e Médias Empresas (PMEs) no estado de São Paulo e por todo o território nacional.

Os APLs tornaram-se geradores de diversas economias de aglomeração nos mais diferentes ramos produtivos. O conceito de APL engloba, principalmente, a cooperação entre os atores locais e a utilização do conhecimento tácito de um determinado território, criando um círculo virtuoso de inovações e cooperação.

Desse modo, este trabalho tem como objetivos fazer uma análise crítica sobre o debate recente em torno das diferentes teorias do desenvolvimento local e do conceito de APL, examinando os principais argumentos e identificando algumas direções para pesquisas futuras. Sempre focando na questão do território como suporte para as relações de produção, buscamos analisar a importância de elementos como aprendizagem, conhecimento tácito e difusão de inovações.

Na próxima seção faremos uma análise do desenvolvimento territorial e como os recursos territoriais específicos a cada lugar ganharam atenção na globalização da economia. Em seguida, iremos mostrar porque as aglomerações de PMEs devem ser alvo de políticas voltadas para a promoção das capacidades de desenvolvimento dos diferentes territórios, examinando as principais experiências estrangeiras. Na seção subsequente, faremos uma caracterização dos APLs, enfatizando quais os principais aspectos da teoria que os norteia. Na outra seção, buscaremos discutir os APLs no âmbito dos estudos de geografia econômica, mostrando como o poder e a identidade que há no território destas aglomerações são os elementos principais da competitividade das indústrias locais. Por fim, apresentamos as principais considerações a que chegamos com a realização da presente pesquisa.

A construção social do território e o desenvolvimento territorial

Interessa aqui fazer uma análise dos dispositivos institucionais que fundam um território local, com uma escala portadora de dimensão institucional, que se constitui nas inter-relações entre o indivíduo, a comunidade e os sistemas produtivos locais, nacionais e internacionais.

Portanto, não se trata de referir-se a um “lugar” definido *a priori* sobre critérios predeterminados, mas de territórios socialmente construídos pelos atores locais (as empresas, os poderes públicos descentralizados, as associações civis, etc.). Os territórios locais guardam essa coerência com os compromissos sociais estáveis, e se organizam segundo um conjunto de regras e de instituições que são parcialmente elaboradas neste nível. Dessa forma, nas últimas três décadas, verifica-se o ressurgimento da preocupação com os fatores “subjetivos”

do território, entre os quais a lealdade local, a solidariedade, a reciprocidade, a cooperação e a tolerância (MARKUSEN, 2005, p. 62).

É uma preocupação com os recursos particulares de cada lugar, onde o território torna-se mais do que uma rede de fluxos, é a constituição de um espaço abstrato de cooperação entre diferentes atores de uma mesma comunidade, com o objetivo de engendrar os processos de criação de formas democráticas de desenvolvimento. Como colocam Pires et al. (2006, p. 442): “Em face do conceito de espaço como contexto geográfico dado, interessa-nos explorar o conceito de território como promotor do recurso específico e, portanto, como ator do desenvolvimento”.

O uso do território se dá pela dinâmica dos lugares. O lugar é proposto aqui como sendo *o espaço do acontecer solidário* (SANTOS, 2008, p. 167). Estas solidariedades definem usos e geram valores de múltiplas naturezas: culturais, antropológicos, econômicos, sociais, financeiros, para citar alguns. Mas as solidariedades pressupõem coexistências, logo pressupõem o espaço geográfico.

Assim, o lugar deve compreender um determinado espaço institucional, social e cognitivo (pode ser um bairro, um município, uma rede de municípios, uma bacia hidrográfica, um vale, etc.), desde que atenda as seguintes especificações: i) possua sinais de identidade coletiva (sociais, culturais, econômicos e políticos); ii) possua a capacidade de promover uma convergência em termos de expectativas de desenvolvimento; e iii) promova uma integração econômica e social no âmbito local (LLORENS, 2001, p. 114).

Nos últimos vinte anos a expressão “desenvolvimento local” tem sido utilizada com referência a iniciativas pontuais (e mesmo setoriais) que contêm ingredientes de desenvolvimento (isto é, lidam com geração de trabalho e renda, ou com substâncias clássicas de desenvolvimento urbano e desenvolvimento rural). Porém, as novas abordagens sobre o desenvolvimento local, que no Brasil passaram a ser formuladas e experimentadas somente na segunda metade dos anos 1990 (MATESCO et al., 2000, p. 497), trazem um diferencial significativo: a busca de uma intervenção territorializada, onde não se trata apenas de realizar somente um projeto isolado, mas de gerar uma matriz de projetos e ações contínuas, a partir da mobilização dos diferentes atores presentes nos territórios.

As principais características deste novo enfoque são (VÁZQUEZ BARQUERO, 2001; LLORENS, 2001; SACHS, 2004):

- maior preocupação com distribuição de renda, sustentabilidade ambiental, melhoria de qualidade de vida, melhoria de relações de trabalho e satisfação das necessidades básicas;

- potencialização dos recursos próprios;
- desenvolvimento mais equilibrado territorialmente;
- descentralização política e gestão democrática local;
- iniciativas de desenvolvimento local de articulação do tecido produtivo e de geração de trabalho e renda para enfrentar a pobreza e a segregação social;
- criar um entorno institucional, econômico, social, político e cultural para desenvolver o potencial local.

Mais do que ações em parceria ou multisetoriais, o desenvolvimento territorial se constituiu numa perspectiva sistêmica de articulação sócio-institucional e sócio-produtiva para transformação dos territórios em locais de alta competitividade, capaz de criar bases consistentes para uma sustentabilidade ampliada – social, ambiental, econômica e política.

De acordo com Silveira (2005, p. 28), os principais acontecimentos que vêm marcando a trajetória do desenvolvimento local no Brasil são:

- criação ou consolidação de estratégias e programas com diferentes abordagens e metodologias, associadas às perspectivas sistêmicas de desenvolvimento com base territorial;
- variação de enfoques e ênfases com diferentes denominações: DLIS (desenvolvimento local integrado e sustentável), DEL (desenvolvimento econômico local), DLS (desenvolvimento local sustentável), Agenda 21 local, Economia Solidária e, simplesmente, DL (desenvolvimento local);

- surgimento de centros de capacitação (formação de facilitadores, multiplicadores, agentes de desenvolvimento), criação conceitual, de estudos e pesquisas, em diferentes lugares do país, relacionados aos temas básicos do desenvolvimento local.

A organização do território que objetiva o desenvolvimento local deve ter como ponto de partida um pacto territorial que viabilize a associação de interesses promovida entre os diversos atores regionais, que se conservam independentes, com vista à obtenção de determinados objetivos. Este ponto é exatamente o grande diferencial do desenvolvimento territorial, pois o território torna-se um agente dentro do processo, e não meramente espectador. À vista disso, Vázquez Barquero (2001, p. 39) afirma que o território passa a ser:

(...) um agente de transformação e não mero suporte dos recursos e atividades econômicas, uma vez que há interação entre empresas e os demais atores, que se organizam para desenvolver a economia e a sociedade. O ponto de partida para uma comunidade territorial reside no conjunto de recursos (econômicos, humanos, institucionais e culturais) formadores de seu potencial de desenvolvimento.

Portanto, todo território tem especificidades que não podem ser deslocadas por processos macroeconômicos e nem pelo impacto desestabilizador da globalização (BENKO; PECQUEUR, 2001, 38). Assim sendo, o desenvolvimento territorial pode ser entendido como:

(...) um processo de crescimento econômico e de mudança estrutural, liderado pela comunidade local ao utilizar o seu potencial de desenvolvimento, que leva à melhoria do nível de vida da população (VÁZQUEZ BARQUERO, 2001, p. 41).

Os processos de desenvolvimento territorial mostram que a identidade territorial e a sinergia social não devem ser entendidas como fenômenos que simplesmente existem devido a uma determinada conjunção de fatores geográficos e circunstâncias, mas como fenômenos construídos histórica e geograficamente. Deste modo, consideramos o desenvolvimento territorial como a constituição de uma ambiência produtiva inovadora, na qual se desenvolvem e se institucionalizam formas de cooperação e integração das cadeias produtivas e das redes econômicas e sociais, de tal modo que ampliem as oportunidades locais, gerem trabalho e renda, atraiam novos negócios e criem condições para um desenvolvimento humano sustentável.

A importância das pequenas e médias empresas para o desenvolvimento

Ao longo das últimas décadas, o reconhecimento da importância das empresas de pequeno porte variou conforme a abordagem das pesquisas. Nas análises mais usuais, geralmente considera-se que as pequenas empresas apresentam reduzida capacidade de sobrevivência e de alavancagem de desenvolvimento econômico de um país, tendo sido relegadas a um papel marginal na economia. Apesar destas considerações, o número destas empresas tendeu a crescer mesmo em meio ao processo de industrialização oligopolista, quando o crescimento econômico mundial foi impulsionado pela mundialização do capital financeiro e pela grande empresa fordista transnacional.

Acompanhando tal processo, as políticas de desenvolvimento regional da maioria dos países em desenvolvimento sempre estiveram voltadas para a promoção da grande empresa capitalista, que busca, na periferia, incentivos econômicos como tributação mais barata e salários menores (SACHS, 1997, p. 50). As estratégias de governo voltadas para o apoio e fomento à atividade inovadora industrial das PMEs variam de país a país e estão centradas,

basicamente, em três modalidades: i) incentivos fiscais e creditícios; ii) financiamentos e; iii) compras preferenciais do governo (MATESCO et al., 2000, p. 495).

Contudo, as reestruturações produtivas ocorridas nas últimas décadas geraram uma enorme pressão na grande empresa fordista. Começaram a surgir empresas mais “enxutas” e que se limitavam a algumas atividades essenciais da produção (como desenvolvimento de produtos e *marketing*), comandando suas cadeia de produção em países periféricos. Ganha reconhecimento, também, a eficiência de algumas aglomerações territoriais de empresas, notadamente de PMEs, e voltadas para o mercado de produtos tradicionais da economia (MARTINELLI; SCHOENBERGER, 1994, p. 110).

Acreditamos que os APLs somente poderão surgir em aglomerações de PMEs. O processo de acumulação de uma empresa relaciona-se ao seu potencial produtivo e ao seu grau de competitividade. Neste novo cenário, aumentar a competitividade não significa aumentar o tamanho do parque fabril e da linha de produção. O aumento da cooperação entre as empresas no nível local é o que agora representa os maiores ganhos de competitividade. Neste caso, são justamente as PMEs que têm maior facilidade em flexibilizar suas produções e fazer acordos interindustriais de cooperação, dinamizando seus processos produtivos. As PMEs podem se integrar com a cultura e a história do local onde se encontram, integrando-se ao território, uma das premissas básicas do desenvolvimento territorial.

Assim, como afirma Amato Neto (2000, p. 18):

A focalização nessa categoria de empresa justifica-se por seu elevado potencial de contribuir tanto para a melhoria das condições sociais (geração de emprego e renda), como econômicas (aumento da eficiência produtiva numa cadeia produtiva específica, como nos casos do complexo automobilístico, da indústria têxtil, da produção de calçados, por exemplo).

No caso das grandes empresas, estas não formam vínculos históricos com o território em que estão instaladas e as relações entre os atores locais é quase nula, limitando-se a relações entre patrão e empregado (SANTOS et al., 2004, p. 30). A sua instalação num certo território é determinada por incentivos fiscais, mão-de-obra barata, linhas de crédito facilitadas, entre outros aspectos.

Nas últimas três décadas, surgiram diversas pesquisas que analisaram aglomerações geográficas de PMEs em diversas regiões do mundo, notadamente o caso dos Distritos Industriais *Marshallianos*, na Terceira Itália, e os *clusters* industriais de alta tecnologia do Vale do Silício, nos Estados Unidos (CACCIA, 1999; DURANTON, STORPER, 2006).

Estas inúmeras análises focalizaram o desempenho positivo de grupos de pequenas empresas apresentando intenso grau de cooperação e gerando efeitos coletivos sinérgicos, destacando-se, particularmente: i) aqueles de pequenas empresas localizadas em arranjos atuantes em setores tradicionais; ii) os conglomerados de pequenas empresas intensivas em tecnologia interagindo de forma dinâmica; e iii) as redes de pequenas empresas atuando com fornecedoras especializadas de grandes e médias empresas produtoras, particularmente, de bens de consumo de massa em áreas de tecnologia madura (LEMOS, 2001, p. 3).

A grande diversidade de pesquisas fez surgir distintas denominações para os diferentes tipos de aglomerações de PMEs por toda a Europa, Ásia, América e Estados Unidos. Muitas dessas diferenciações teóricas devem-se às diferentes abordagens das escolas econômicas que estudaram o tema e às diferentes ênfases dadas às certas vantagens e características dos casos empíricos estudados. Nos últimos anos, essas pesquisas vêm crescendo em importância nos países em desenvolvimento, notadamente na América Latina. Os estudos já realizados nos países desenvolvidos permitiram conhecer as condições econômicas, sociais, políticas e históricas que possibilitaram às aglomerações de PMEs alcançarem relativo sucesso em setores tradicionais de produtos (calçados, têxteis, móveis, etc.) e em setores de alta tecnologia (eletrônica, informática, comunicação, etc.) (SCOTT, 1986, p. 219).

Dentro deste novo ambiente competitivo, intensivo em conhecimento, globalizado produtivamente e comercialmente liberal, o resgate da dimensão do local na atividade produtiva se sustenta pelo fato da competição se dar sob a égide da chamada “economia do aprendizado ou conhecimento”, onde o ritmo das mudanças tecnológicas é intenso e os elementos tácitos constituem o núcleo do conhecimento individual e coletivo (BATHELT; TAYLOR, 2002, p. 96). Dessa forma, a:

dimensão localizada do processo inovativo confere um papel primordial às especificidades locais, particularmente aos diferentes mercados e instituições (firmas, instituições de P&D, governo) delimitadas em um espaço econômico e suas formas de interação no processo de geração e difusão de inovações (SURICO, 2003, p. 268).

Foi neste novo cenário da economia mundial que os APLs surgiram, ao utilizar elementos da história e da cultura locais no processo produtivo, gerando vantagens competitivas que não podem ser encontradas em outros lugares.

Arranjos produtivos locais: inovação, conhecimento e cooperação

Os APLs podem ser designados como aglomerações de agentes econômicos, políticos e sociais, localizados em um mesmo território, com foco em um conjunto específico de atividades do setor produtivo e que apresentam vínculos expressivos de interação, cooperação e aprendizagem. Os APLs geralmente incluem empresas, que são aquelas que produzem os bens e serviços finais, fornecedoras de equipamentos e outros insumos, prestadoras de serviços, vendedoras, clientes, cooperativas, associações e representações. Além de diversas outras organização e instituições voltadas à formação e treinamento de recursos humanos, informação, *design*, P&D, promoção e financiamento (LASTRES; CASSIOLATO, 2005, p. 329).

Tal abordagem supõe ainda que a capacidade de inovação derive da confluência de fatores sociais, políticos, institucionais e culturais específicos aos territórios em que se inserem os agentes econômicos. Diferentes trajetórias de desenvolvimento contribuem para a configuração de sistemas de inovação com características muito diversas, possibilitando a conceituação de sistemas setoriais nacionais, regionais e locais de inovação (CASSIOLATO; SZAPIRO, 2003, p. 40).

A formação de APLs encontra-se associada às trajetórias históricas de construção de identidades e de formação de vínculos sociais, culturais, políticos e econômicos, dentro de uma base territorial local ou regional. São mais propícios a desenvolverem-se em ambientes favoráveis à interação, à cooperação e à confiança entre os atores. Neste sentido, a ação de políticas tanto públicas como privadas é fundamental para fomentar e estimular tais processos históricos de longo prazo (MACULAN, 2003, p. 315).

Na abordagem dos APLs, a *dimensão territorial* constitui fator específico de análise e de ação política, definindo os espaços onde processos produtivos, inovativos e cooperativos irão agir. A concentração espacial de empresas, quando leva ao compartilhamento de valores econômicos, sociais e culturais constitui fonte de dinamismo local, bem como de diversidade e de vantagens competitivas em relação às outras regiões. A territorialidade está ligada às especificidades da vida econômica, não podendo ser concebida unicamente como mera localização das atividades. Cassiolato e Szapiro (2003, p. 40) afirmam que:

Uma atividade é totalmente territorializada quando sua viabilidade econômica está enraizada em ativos (incluindo práticas e relações) que não estão disponíveis em outros lugares e que não podem ser facilmente ou rapidamente criadas ou imitadas em lugares que não as têm.

A abordagem dos APLs supõe que o aproveitamento das sinergias coletivas geradas pelas interações entre as empresas e os atores do ambiente onde se localizam são determinantes de sua competitividade dinâmica e sustentada. Portanto, esta abordagem vem sendo crescentemente adotada em políticas orientadas para ampliação da competitividade de organizações, regiões e países. Segundo Lastres e Cassiolato (2003, p. 28) as principais vantagens de focar as pesquisas em APLs podem ser resumidas em:

- representa uma unidade de análise que vai além da tradicional visão baseada na organização individual (empresa), setor ou cadeia produtiva, permitindo estabelecer uma ponte entre o território e as atividades econômicas;

- focaliza grupos de agentes (empresas e organizações de P&D, educação, treinamento, promoção, financiamento, etc.) e atividades conexas que caracterizam qualquer sistema produtivo e inovativo;

- cobre o espaço, onde ocorre o aprendizado, são criadas as capacitações produtivas e inovativas e fluem os conhecimentos tácitos;

- representa o nível no qual as políticas de promoção do aprendizado, inovação e criação de capacitações podem ser mais efetivas.

Assim, dentro dos APLs o *conhecimento* é considerado como um recurso que não é completamente público nem completamente privado. Por ter esta propriedade pública e privada, o conhecimento cria canais específicos para a sua transmissão, que somente os agentes internos ao APL podem utilizá-lo (CAMPOS et al., 2003, p. 53). Por isso, é importante fazer uma distinção entre conhecimento codificado e conhecimento tácito.

Conhecimento codificado é o conhecimento formalizado e estruturado, podendo ser manipulado como informação. Inclui o conjunto de conhecimentos que podem ser transmitidos através da comunicação formal entre os agentes do APL, mas cuja decodificação requer conhecimentos tácitos prévios (HOWELLS, 2002, p. 272). *Conhecimento tácito*, por sua vez, é o conhecimento que reside em crenças, valores, saberes e habilidades do indivíduo ou organização. São os saberes sobre o processo produtivo que não estão disponíveis em manuais, que englobam as capacidades para resolução de problemas não codificados e as capacidades para estabelecer vínculos entre situações e interagir com outros recursos humanos (HOWELLS, 2002, p. 276). O conhecimento tácito geralmente encontra-se associado aos contextos organizacionais ou geográficos específicos, como é o caso de APLs. Em APLs, é possível encontrar esses vários tipos de conhecimento, dos mais simples aos mais complexos, ligados seja a atividades de alta tecnologia ou a atividades tradicionais.

Num APL, a *difusão de inovações* torna-se um processo natural, pois a difusão tecnológica está condicionada pelo funcionamento interno das empresas e por suas relações com o entorno que as compreendem, criando canais de comunicação. Assim, a inovação dentro de APLs:

(...) surge em conseqüência de processos de aprendizagem coletiva e se desenvolve em um contexto social, institucional e cultural específico de cada lugar, que permite às empresas, através de sua rede de contatos e relações, ascender às inovações (VÁZQUEZ BARQUERO, 2001, p. 128).

A *aprendizagem* dentro de um APL se dá através de um processo cumulativo em que as firmas adquirem e ampliam seus conhecimentos e aperfeiçoam procedimentos de busca de informações para desenvolver, produzir e comercializar bens e serviços. Este processo trará como impacto dentro da empresa e dos conjuntos de empresas o aumento de sua eficiência produtiva e administrativa, assim como o maior dinamismo da inovação.

O aprendizado é, então, um processo fundamental para a construção de novas competências e vantagens competitivas, o qual, pela repetição, experimentação, busca de novas fontes de informação e outros mecanismos, capacita tecnologicamente as firmas e estimula as suas capacidades inovativas e produtivas (CAMPOS et al., 2003, p. 52).

Com efeito, a aprendizagem não se limita à acumulação de experiência nem é função exclusiva do investimento em P&D da própria firma. A interação usuário-produtor, a complementaridade de diversas capacidades tecnológicas, a circulação de idéias e pessoas entre firmas e entre setores, a produção de bens públicos que representam um ativo coletivo da indústria ou da região constituem processos que levam obrigatoriamente ao aprendizado numa perspectiva mais ampla (SCATOLIN et al., 2003).

Os diferentes processos que compõem a aprendizagem e que ajudam no desenvolvimento do processo de inovação e no desenvolvimento de capacitações produtivas, tecnológicas e organizacionais podem dar-se de forma interna ou externa à firma. Formas de aprendizado a partir de fontes internas à empresa ocorrem através da experiência própria no processo de produção e na utilização de produtos, ou seja, o *learning-by-doing* e o *learning-by-using*. E também na busca de novas soluções em suas unidades de P&D, o chamado *learning-by-searching* (CAMPOS et al., 2003, p. 52 e 54).

Segundo Porter (1990, p. 46) a *competitividade* pode ser definida como a capacidade da empresa formular e implementar estratégias concorrenciais, que lhe permitam ganhos no mercado. Distingue-se da competitividade espúria, pela qual o baixo custo dos produtos deve-se aos reduzidos salários pagos, ao uso intensivo de recursos naturais sem a perspectiva de

sustentabilidade, assim como à prática de taxas cambiais e de juros com finalidades comerciais de curto prazo (LEMOS, 2001, p. 22). As formas de competitividade sustentada e dinâmica dependem principalmente da capacidade de aprendizagem e de criação de competências, que se associam às habilidades dos recursos humanos e à capacitação que as diferentes organizações e instituições criam e acumulam, tanto para produzir quanto para inovar (PORTER, 1990, p. 49).

Capacitação refere-se à acumulação de conhecimentos e habilidades, por indivíduos e organizações, a partir de processos formais e informais de aprendizado (CORAGGIO, 2005, p. 113). A capacitação produtiva geralmente depende de habilidades e outros recursos necessários à produção de bens e serviços, envolvendo a capacidade de executar processos, operar equipamentos segundo processos organizacionais que serão determinantes dos níveis de qualidade e produtividade alcançados.

Dentro dos APLs, o *empreendedorismo* pode assumir diferentes formas, estando geralmente associado à interpretação de dados estatísticos sobre natalidade e mortalidade de empresas. Há conceitos sobre o “empreendedor social” e o “empreendedor público”. Geralmente a idéia de empreendedorismo está ligada à noção de empreendedor como a pessoa que abre o próprio negócio, um fato que cresce em regiões que passam por períodos de grande desemprego (MACULAN, 2003, p. 312).

Maculan define bem a figura do empreendedor ao afirmar que:

O empreendedor é freqüentemente apresentado como um herói que assume riscos para transformar radicalmente o modo de produzir ou de abrir novos mercados. Mas há uma imagem diferente. O empreendedor é também um indivíduo que tem competências para se inserir em redes, gerenciar interações, vigiar o ambiente externo, identificar oportunidades. Ele vai se inserindo num ambiente econômico em mutação, encontrando brechas e nichos e criando seu próprio emprego (2003, p. 314).

Cabe lembrar que a forma de organização dos APLs facilita, das mais variadas formas, o empreendedorismo por ser um ambiente muito dinâmico, ligado a diversas instituições e por dar grande importância aos atores locais do território. Mas para isso, será necessário oferecer as melhores condições para a atuação dos empreendedores. Portanto, as políticas de promoção dos APLs devem levar em consideração projetos de motivação e capacitação dos empreendedores. É preciso que tais políticas contemplem o empreendedor não como um agente isolado, mas, sim, como alguém que atua dentro do território sempre buscando novos conhecimentos.

A cooperação entre os agentes, a governança local bem estruturada, as capacitações inovativas e o conhecimento tácito que norteiam o APL são frutos de sua proximidade geográfica e geram sinergias e ganhos coletivos para todas as indústrias que participam das interações do sistema produtivo. Quanto mais as empresas do APL se ajudarem, quanto maior o fluxo de informações, quanto mais inovações surgirem em conjunto, maiores serão os ganhos coletivos dentro do território. E quanto maiores as vantagens e sinergias adquiridas pelas firmas, maiores serão a cooperação, o aprendizado e a inovação entre elas, caindo num “círculo virtuoso” de vantagens e benefícios.

Como já foi dito, não são apenas as empresas que formam um APL, sendo também importante a presença de diversos outros atores, que muitas vezes encontram-se organizados em instituições e associações de diferentes tipos. Tais instituições devem manter uma relação harmoniosa, fazendo convergir para os mesmos pontos seus objetivos, o que dará às empresas do APL maior competitividade.

Segundo Lastres e Cassiolato (2003, p. 26) o termo governança pode designar: i) processos de tomada de decisão levando à repartição de poder entre governantes e governados, descentralização da autoridade e das funções de governar e à parceria entre o público e o privado; ii) gestão das interações, sistemas de regulação e mecanismos de coordenação e negociação entre atores sociais. De uma forma geral, o conceito de governança diz respeito não só a instituições formais, mas também às informais e pode referir-se às diversas maneiras pelas quais indivíduos e organizações (públicas e privadas) resolvem seus problemas comuns, solucionando os interesses conflitantes e realizando ações cooperativas.

No caso dos APLs, a governança diz respeito aos diferentes modos de coordenação, intervenção e participação, nos processos de decisão locais, dos diferentes agentes e das diversas atividades que envolvem a organização dos fluxos de produção e comercialização, assim como o processo de geração, disseminação e uso de conhecimentos.

Verificam-se duas formas principais de governança em APLs: as hierárquicas e as não-hierárquicas. As hierárquicas são aquelas em que a autoridade é geralmente internalizada dentro de grandes corporações, com potencial capacidade de coordenar as relações produtivas no âmbito local. Surgem geralmente a partir de uma série de situações em que alguma forma de coordenação e liderança local condiciona o surgimento da aglomeração de empresas. A governança não-hierárquica geralmente caracteriza-se pela existência de aglomerações de micro, pequenas e médias empresas e outros agentes, onde nenhum deles é dominante, e todos trabalham como se fossem uma única grande empresa (SANTOS et al., 2004, p. 14).

Como afirmam Suzigan et al. (2003, p. 66):

A questão da relação de governança da atividade produtiva refere-se, portanto, a relações de poder que ocorrem ao longo da cadeia de produção e distribuição de mercadorias. Nesse sentido, é necessário verificar se as relações da cadeia produtiva (ou do sistema de produção) são governadas por mecanismos de preço ou, em outro extremo, são resultados de fortes hierarquias impostas por agentes com poder de comando.

Como colocam Pires et al. (2006, p. 439), os conceitos de instituição e organização são utilizados como intercambiáveis, mas se pretendemos utilizar estes conceitos para uma análise que objetiva a prática social, devemos, então, distinguir algumas definições.

Vamos utilizar a definição encontrada em Douglas (1998), para quem as instituições podem ser vistas como agrupamentos institucionais legitimados, enquanto que as organizações são arranjos práticos instrumentalizados ou agrupamentos sociais que lidam com assuntos práticos da vida.

Um entorno local seria formado por uma rede de atores locais e pelas relações que configuram o sistema produtivo. Estes atores são representados por agentes econômicos, sociais, políticos e institucionais, que se materializam nos habitantes, nos empresários, nas empresas, nas associações civis, sindicatos e poder público pertencentes ao território do APL (VÁZQUEZ BARQUERO, 2001, p. 144). O conceito de entorno é muito amplo e, tal como o de rede, pode ser aplicado tanto aos APLs como as cidades:

Dessa forma, os entornos urbanos (assim como os entornos de produção) formam uma rede em que os atores locais (“...”) se relacionam entre si e trocam bens, serviços e *savoir-faire* segundo regras específicas” (VÁZQUEZ BARQUERO, 2001, p. 145).

Assim, um entorno não possui um território com fronteiras precisas, pois é o lugar em que os atores se organizam e se relacionam. O entorno funda, no APL modos específicos de organização e de regulação, cultivando uma cultura própria e uma dinâmica de aprendizagem coletiva restritas ao território. A difusão de inovações, de informações e de conhecimentos depende das empresas, mas como no APL as empresas nunca estão isoladas, esta difusão fica dependente do tipo de organização do território, da interação entre os agentes e da dinâmica da aprendizagem, processos que formam o entorno inovador local (STORPER; VENABLES, 2005, p. 37).

Portanto, são três os objetivos básicos que devem ser alcançados por um entorno inovador competente: i) fortalecer empresas locais (promoção de terceirização, *spin-off*, suporte na sucessão empresarial, etc.); ii) atrair novas empresas (atração de fornecedores,

empresas complementares, empresas de serviços, etc.); iii) promover novos empreendimentos (novas oportunidades na indústria, serviços e comércios) (MEYER-STAMER, 2001, p. 15).

O entorno é, dessa forma, o ambiente que exerce influência direta sobre o processo inovador industrial e, por conseguinte, na competitividade de todo o APL. As inovações, assim como a maneira pela qual se difundem pelo território, refletem o próprio dinamismo deste ambiente e criam um “circulo virtuoso” (MATESCO et al., 2000, p. 499). Fica claro, desse modo, que são as relações da empresa com o entorno que condicionam a criação e difusão das inovações. Os fatores que darão estas relações foram definidos por Vázquez Barquero (2001, p. 143) como: “a problemática das empresas, da economia e da sociedade local, a capacidade inovadora das empresas e a cultura criativa e/ou inovativa do entorno, bem como a história econômica e tecnológica local”.

Ao se tratar da promoção de APLs, as políticas públicas não devem se voltar apenas para as empresas, mas também para as associações comerciais e industriais locais, sindicatos, institutos de pesquisa e diversas outras organizações específicas ao APL (MEYER-STAMER, 2001, p. 22). Contudo, a fim de se atingir uma boa adequação de tais políticas, não basta o voluntarismo do Estado, ainda que ele seja de grande importância, tendo as iniciativas dos atores locais um papel fundamental no desenvolvimento dos potenciais do território. As políticas mais recomendadas são aquelas voltadas para a desburocratização na abertura da firma, ou a simplificação e flexibilização de processos.

Afinal, por que os APLs interessam para a Geografia? Redes, poder, identidade e a territorialização das indústrias em APLs

Os APLs surgem, assim, como aglomerações industriais que se diferenciam do padrão dos antigos pólos (formados por grandes empresas fordistas e que tinham sua origem na planificação estatal). São aglomerações que, em sua maioria, manifestam-se de formas espontâneas, sempre ligadas a traços históricos e identitários do território onde se encontram e acabam assimilando na produção industrial muitos destas características. Os APLs estão, geralmente, ligados a atividades industriais características do novo padrão industrial mundial (como a biotecnologia, as tecnologias de informação e comunicação, entre outras), mas também podem se destacar em ramos tradicionais da economia (cerâmicas, calçados, têxtil, entre outros).

As indústrias do APL formam redes no território, não apenas entre si, mas, como vimos, com todos os outros atores locais, formando o entorno inovador. Estas redes permitem às indústrias exercerem o controle do território, utilizando de elementos da identidade e da história locais no processo produtivo, o que acaba criando uma territorialização destas indústrias.

A noção de rede adquire novos conteúdos no mundo contemporâneo, em decorrência, como esclarece Milton Santos (1996), da natureza do novo sistema técnico e do novo sistema de ação. Hoje, a noção de rede tende a ser deslocada da referência às relações sociais profundas em direção às mediações entre materialidade e ação social ou em direção aos elos, permitidos pelas novas tecnologias de informação e comunicação, entre esferas, níveis, instâncias e âmbitos da vida social.

Mas a ocorrência do completo desenvolvimento das relações que estabelecem a condição territorial exige uma manifestação generalizada de um poder. Ou seja, o que une todas estas diferenciações e complexidades é o poder que estes atores exercem no território. O território estatal-nacional é o que mais visivelmente reúne todos esses elementos. Mas isto não elimina a possibilidade do reconhecimento de relações outras que venham desenvolver territorialidades superpostas em territórios locais, submetidos a um poder local com ou sem limites mais precisos, das territorialidades locais ainda sem sujeição territorial.

Nos APLs, o poder é exercido pelas indústrias, pois são elas que detêm o controle da cadeia produtiva. O entorno inovador torna-se um instrumento de viabilização do capital no território local. As indústrias conseguem, dessa maneira, utilizar a identidade local em seu benefício, ao mesmo tempo em que modificam esta identidade, num processo, juntamente com a comunidade local, de territorialização–desterritorialização–reterritorialização. Elas criam sua própria territorialização no APL, tendo o poder de utilizar os recursos locais (materiais e imateriais) em seu benefício, o que pode gerar, na nova economia mundial, consideráveis ganhos de competitividade.

Os lugares que contêm tecnologia e riqueza ficarão propensos a ser geridos por poderes hegemônicos do empresariado, em que o poder local não será necessariamente mais sinônimo de governo local, mas sinônimo de organizações corporativas privadas com capacidades de investimento em planejamento e projetos, o que aponta para uma clássica privatização do público. Por seu turno, os empreendedorismos de caráter associativo como os APLs tenderão a programar, com apoio de políticas públicas, possíveis novos núcleos de projetos de geração de emprego e renda.

Conforme Saquet (2005), a territorialidade está na base da identidade, pois são relações materiais e não-materiais próprias do território onde se habita, vive e produz. Ou seja, está intimamente ligada à vida cotidiana do lugar. Tal fato indica que a identidade é processual, é construção, é homogeneidade e heterogeneidade ao mesmo tempo. Há diversidade na unidade, a identidade é substantivada por uma multiplicidade de práticas, relações, diferenças e mesmo desigualdades, inerentes ao território.

Há uma construção do território que produz identidade e, por conseguinte, uma construção da identidade que produz o território. Este processo é produto de ações coletivas e recíprocas de atores sociais. A própria territorialidade é construção, movimento, no tempo e no espaço. Há uma relação íntima entre território e identidade, como há uma reciprocidade entre apropriação e produção territorial.

Neste movimento de territorialização–desterritorialização–reterritorialização (HAESBAERT, 2005), são os sujeitos, os atores locais, que se auto-reproduzem e reproduzem relações, territorialidades e lugares. Há uma reconstrução incessante de lugares, territórios, conhecimentos, experiências, práticas materiais e ideárias, de territorialidades, de ações humanas com o ambiente e entre os homens. Nos APLs, esta construção do lugar ocorre juntamente com o desenvolvimento da estrutura produtiva, com as indústrias no controle deste processo e amparada pelas instituições.

As relações cotidianas produzem tradições, permanências e mudanças, unidade, no tempo e no espaço. Relações que são registradas pela memória, individual e coletiva, e que estão na base da identificação econômica, política e cultural entre sujeitos e destes com o lugar (HALL, 1997). Assim, quando um lugar torna-se totalmente envolvido com uma determinada atividade produtiva e fica dependente desta, sendo que esta atividade produtiva surgiu juntamente com a história do próprio lugar, a produção industrial poderá incorporar esta identidade e vice-versa. A identidade também depende de relações passadas e presentes, de sua interconexão, na territorialização–desterritorialização–reterritorialização. Dito de outro modo: é fruto de processos estruturais e conjunturais, sendo coletiva, produto e condição de saberes, conhecimentos e relações (HAESBAERT, 2007).

Portanto, as empresas e instituições que compõem o APL formam seu próprio território, pois estes atores, enquanto sujeitos políticos do território, exercem seu poder e criam sua territorialidade, utilizando a história e a identidade locais para o seu interesse. Interesse este que se transmite na busca pelo lucro capitalista. Este território criado pelos atores do APL é submetido a contraditórios impulsos, pois a comunidade local e as indústrias

nem sempre se relacionam de forma harmoniosa. Por esta razão, fracassam as políticas sociais que pretendem acionar acervos culturais e históricos (comunidade, solidariedade espontânea, identidade cultural, rede familiar) em conjugação com as políticas econômicas neoliberais (EGLER, 1997; HARVEY, 2006). Desta forma, o poder decorrente das indústrias que compõem o APL acabará minando o projeto de cooperação entre os atores caso não houver uma sabedoria política local que saiba administrar os interesses e controlar os conflitos territoriais que venham ocorrer.

Para que o desenvolvimento territorial aconteça em APLs será necessário que todos os agentes locais envolvidos (indústrias, sindicatos, poder municipal, agências, instituições, etc.) detenham os mesmos poderes e que os mecanismos de utilização desses poderes sejam iguais para todos. Assim, devem ser criados fóruns, grupos de trabalho, agendas locais, espaços de diálogos, entre outros mecanismos, para que todos os atores possam caminhar na busca de interesses comuns a toda a comunidade local.

Considerações finais

O desenvolvimento territorial é um processo que parte da premissa de que somente haverá um crescimento sustentado e sustentável no território se todos os atores locais detiverem o mesmo poder de decisão e se as políticas locais favorecerem todos da mesma forma e no mesmo grau. O desenvolvimento territorial, ao ser construído com a utilização democrática e justa dos recursos naturais e humanos de determinado território, busca a integração e cooperação de todos os envolvidos num processo de crescimento econômico equilibrado.

A idéia-chave por trás do desenvolvimento territorial é a de que, na globalização do capitalismo, os recursos particulares de um local podem ser transformados em ganhos de competitividade para as empresas. Esses ganhos devem vir através da cooperação entre os atores locais (indústrias, associações, comunidade, poder público, entre outros) e podem ser “transbordados” para toda a comunidade e para os territórios vizinhos, num pacto territorial. Contudo, esse processo somente ocorrerá se todos os envolvidos detiverem o mesmo poder de articulação no território em questão, caso contrário, as assimetrias de poder prejudicarão o processo de construção do desenvolvimento territorial, já que as políticas territoriais não beneficiaram a todos da mesma forma nem os ganhos obtidos serão justamente distribuídos.

Este trabalho buscou propor uma definição de APL em que as características normalmente enfatizadas como principais promotoras do seu crescimento, como cooperação e inovação, não são condições suficientes para a promoção destas aglomerações, pois são muito restritivas para serem aplicadas em APLs de países subdesenvolvidos.

As abordagens mais comuns sobre os APLs destacam principalmente os aspectos econômicos, desconsiderando os processos históricos do lugar. Estas abordagens acabam reduzindo a dinâmica da sociedade à economia, transformando o território num mero palco das atividades econômicas, sobre o qual os aspectos sociais, como as identidades, devem se adaptar para que a reprodução e a circulação do capital ocorram da melhor forma possível.

Pensar o desenvolvimento territorial e os APLs como estratégias de seu surgimento requer que pensemos os usos do território local e requer que pensemos, ainda, o papel dos governos locais e os tipos de políticas a serem implementadas. A política é que determina os usos do território e ela deve ser feita não apenas pelo poder público, mas também pelas associações, instituições e sindicatos, sempre visando os interesses da comunidade local. No entanto, a possibilidade de um desenvolvimento com equidade social, a partir da criação das redes de produção nos lugares, passa a tornar-se nula na maioria dos casos, em função da forma como tem sido viabilizada pelo poder dos atores locais em suas distintas escalas territoriais.

Baseados na linha teórica que guiou a realização do trabalho, colocamos aqui algumas recomendações. Primeiramente, disseminar informações para os agentes, empresas e demais instituições de apoio, enfocando os benefícios do aprendizado interativo e da geração de inovações para se manter competitivo e difundir a cultura da interação entre as empresas, por meio de:

- programas de demonstração de casos de sucesso sobre efeitos positivos da atuação em arranjos, da articulação entre os agentes e da inovação;
- folhetos, vídeos, conferências, cartilhas, divulgação na mídia, etc.;
- treinamento dos agentes locais para disseminação de informações;
- reuniões e outros eventos de sensibilização dos agentes dos arranjos - empresas, associações, sindicatos, governos, instituições de apoio, ensino, pesquisa, fomento, etc.;
- sistema de premiação e concessão de selos de competitividade.

Em seguida, promover a capacitação de pessoas de empresas em práticas de cooperação entre empresas e entre estas e outras instituições que possam contribuir para a inovação, por meio de programa de cursos e seminários *Interagir para Inovar*, sobre

objetivos, formas e benefícios da cooperação em arranjos, voltados para empresas e demais agentes.

Um terceiro passo seria a capacitação de empresas no uso de novas tecnologias para aplicação na sua gestão e na produção, por meio de:

- cursos para difusão do uso das tecnologias da informação como ferramentas de gestão, produção, comercialização e inovação;
- cursos voltados para a utilização de outras tecnologias de interesse nos arranjos;
- uso de novos equipamentos, aplicação de técnicas de gestão administrativa, financeira, de produção, etc.;
- programas de bolsas de estágio e intercâmbio entre empresas e instituições de ensino e pesquisa para capacitar os agentes e promover troca de informações e conhecimentos

Fundamental também é promover a articulação entre agentes locais (empresas, instituições de ensino, P&D, prestação de serviços tecnológicos, outras instituições de apoio e fomento) para estabelecimento de ações conjuntas, incluindo:

- portais e redes virtuais de informações técnicas, de produção, de inovação, gerenciais, comerciais, de *marketing*, de infra-estrutura de P&D, etc.;
- reuniões de mobilização dos agentes locais, visando o estabelecimento de linguagem comum, comprometimento, troca de informações, busca de objetivos comuns de atuação e de solução conjuntas;
- participação em fóruns de discussão, decisão e negociação de interesse para a inovação;
- feiras de negócios, comissões de normas técnicas, etc.;
- programas para ações conjuntas de: compra de insumos; produção; *marketing*; e comercialização.

Outro ponto relevante refere-se a disseminar o uso de infra-estrutura tecnológica disponível nas instituições de P&D, serviços tecnológicos, agentes de intermediação, etc., criando-se programas de uso de infra-estrutura das instituições de ensino, pesquisa e serviços tecnológicos (treinamento, serviços rotineiros, ensaios credenciados, informação, assistência e consultoria tecnológica, etc.).

Ademais, deve-se incentivar e intensificar o desenvolvimento conjunto, aperfeiçoamento, incorporação e difusão de processos e produtos, por meio de:

- projetos cooperativos de pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e processos;
- consultorias técnicas;

- programas conjuntos de qualidade e conformidade dos produtos dos arranjos com certificação por órgãos credenciados.

Por fim, destaca-se a necessidade de estimular a valorização de vocações, culturas, recursos e especificidades de cada arranjo, por meio de:

- projetos de desenvolvimento e uso de marca para criação de identidade visual dos arranjos estudos para identificação de oportunidades de desenvolvimento e difusão de novos produtos que incorporem especificidades locais e contribuam para a criação de identidade do arranjo, visando nichos específicos de mercado;

- estudos para implementação de novas idéias, produtos e empreendimentos originados nos arranjos.

A análise do território contribuiu para o reforço do papel das instituições, das organizações e dos agentes na regulação e na dinâmica territorial. Um APL deve ser uma construção dos atores organizados para atingir uma meta. Nesse contexto, a análise da governança territorial local, dinamizada pelos agentes organizados em instituições e empresas, mostra uma configuração territorial mais complexa, dada pelo aumento dos recursos imateriais e pela velocidade das informações e das inovações.

Assim sendo, na perspectiva do desenvolvimento territorial, as localidades e regiões tornam-se, cada vez mais, as fontes específicas de vantagens competitivas e de solidariedade na globalização. É por isso mesmo que o desenvolvimento territorial não é universalizável nem transferível. Ele é um método de ação para os agentes e as comunidades em um quadro normativo de resposta ao desenvolvimento, que valoriza a intimidade das relações que partilham os mecanismos econômicos com a sociedade e a cultura locais.

A reflexão aqui proposta também sugeriu incorporar a análise do APL no desenvolvimento territorial, a partir das cidades pequenas e médias, articuladas a projetos de infra-estrutura econômica e social, que estimule a construção de uma visão sistêmica e estratégica compartilhada do desenvolvimento territorial local sustentável, como elemento de integração dos atores, de políticas públicas e de planejamento setorial.

Acreditamos que esta forma de conceber os APLs, articulando-os às cidades e à produção do território regional, tem a vantagem de escapar das análises dependentes do recorte rural-urbano e das divisões políticas tradicionais do planejamento de Estado, que deixam de captar o movimento da reterritorialização produtiva da história recente da economia brasileira. Ao considerar as condições da integração das atividades produtivas ao local de origem, como os APLs, coloca-se em questão a forma da inserção produtiva das

PMEs do local em um espaço mais amplo (nacional ou internacional) e a maximização dos efeitos multiplicadores externos dentro da área de influência produtiva, a partir da territorialização das redes de relações econômicas e sociais.

A construção do desenvolvimento territorial depende da forma como ele será implantado num determinado território e que ele seja encarado como uma estratégia de crescimento econômico que combine a utilização de recursos e histórias de um determinado território com políticas não-assistencialistas de distribuição. Isto somente será possível quando os atores locais tomarem uma posição mais firme em relação às políticas territoriais implantada atualmente (por isto, a necessidade de pensar a política).

Somente assim, o desenvolvimento territorial não mais representará uma busca por saídas fáceis para determinados territórios, e passará a representar a possível construção de um espaço de esperança, um espaço mais justo e igualitário.

Notas:

¹ É necessário fazer aqui uma diferenciação entre recursos materiais e recursos imateriais. Os recursos materiais são considerados os naturais ou construídos pelo homem, e dizem respeito a matérias-primas, equipamentos, insumos, mão-de-obra, entre outros, e podem ser encontrados em diversos lugares, tendo sua distribuição vinculada a fatores naturais e geográficos. Já os recursos imateriais são mais complexos e se originam de fatores históricos e sociais que interagem para criar uma determinada fonte de recursos que podem ser utilizados no processo produtivo (não necessariamente industrial) (VÁZQUEZ BARQUERO, 2001; VARGAS, 2002). Estes recursos dificilmente podem ser reproduzidos em outros lugares, são específicos do território onde se encontram. A globalização do sistema capitalista, ao acionar as particularidades dos territórios, tornou estes recursos fontes de competitividade para diversas aglomerações territoriais de indústrias, como os APLs.

² Segundo o Sebrae, o total de empresas em atividade no Brasil, em 2007, alcançava 4.918.370 de unidades, nos setores da indústria, construção, comércio e serviços. As microempresas representavam 93,6% do total de firmas, sendo o setor do comércio o mais representativo, com 95,4% de firmas desse porte. O conjunto das micro e pequenas empresas alcançava 99,2% do total, enquanto que as médias e grandes empresas eram apenas 0,8% (SEBRAE, 2008).

³ Relações de poder supõem assimetrias na posse de meios e nas estratégias para o seu exercício, e o território é tanto um meio como uma condição de possibilidade para algumas destas estratégias. Neste sentido, as redes tornam-se importantes, ao mesmo tempo em que surgem como potencialidades, modificando a ação social e a substância do poder. Como nos diz Ribeiro (2005, p. 266): “Trata-se do novo poder da técnica e da nova técnica do poder, ou seja, da natureza do sistema de ação que valoriza a ação sistêmica, associada ao teor competitivo das relações societárias.” Afinal, é impossível pensar a ação social sem simultaneamente refletir o poder, como elemento indissociável da vida social. As redes são poder, uma forma-aparência do poder, concretizada por mudanças nos sistemas de objetos (SANTOS, 1996), na criação de produtos e serviços, no predomínio da gestão sobre a ação. As redes são, assim, instrumentos de sistematização da vida coletiva pela ação do sistema produtivo capitalista, mediadas pelo poder.

Referências

AMATO NETO, J. **Redes de cooperação produtiva e clusters regionais: oportunidades para as pequenas e médias empresas**, São Paulo: Atlas, 2000. 160 p.

BATHELT, H.; TAYLOR, M. Clusters, power and place: inequality and local growth in time-space. **Geografiska Annaler**, v. 84 B, n. 2, p. 93-109, 2002.

BENKO, G.; PECQUEUR, B. Os recursos de territórios e os territórios de recursos. **Geosul**, Florianópolis, v. 16, n. 32, p. 31-50, jul./dez. 2001.

CACCIA, G. Modelos empresariais e figuras do trabalho no nordeste da Itália. In: URANI, A.; COCCO, G.; GALVÃO, A. P. (Org.) **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália**. Rio de Janeiro: DP&A, 1999. p. 239-254.

CAMPOS, R. et al. Aprendizagem por interação: pequenas empresas em sistemas produtivos e inovativos locais. In: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. (Org.) **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003. p. 51-64.

CASSIOLATO, J. E.; SZAPIRO, M. Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas. In: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. (Org.) **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. 1. ed. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003. p. 35-50.

CORAGGIO, J. L. Economia do trabalho: uma alternativa racional à incerteza. In: DINIZ, C. C.; LEMOS, M. B. (Org.) **Território e Economia**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005. p. 103-130.

DOUGLAS, M. **Como as instituições pensam**. São Paulo: Edusp, 1998.

DURANTON, G.; STORPER, M. Agglomeration and growth: a dialogue between economists and geographers. **Journal of Economic Geography**, Oxford, n. 6, p. 1-7, 2006.

EGLER, C. A. G. Notas sobre sustentabilidade, desenvolvimento e regulação econômico. **Revista Território**, Rio de Janeiro, v. 2, n. 3, p. 6-11, jul./dez. 1997.

HALL, S. **A identidade cultural na pós-modernidade**. Rio De Janeiro: DP&A, 1997.

HAESBAERT, R. “Gaúchos” e baianos no “novo” Nordeste: entre a globalização econômica e reinvenção das identidades territoriais. In: CASTRO, I. E.; GOMES, P. C. C.; CORRÊA, R. L. (Org.) **Brasil: questões atuais da reorganização do território**. 3 ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2005. P. 367-415.

_____. Identidades territoriais: entre a multiterritorialidade e a reclusão territorial (ou: do hibridismo cultural à essencialização das identidades). In: ARAÚJO, Frederico Guilherme Bandeira de; _____. (Org.) **Identidades e territórios**: questões e olhares contemporâneos. Rio de Janeiro: Acces, 2007. P. 33-56.

HARVEY, D. **A condição pós-moderna**. 13. ed. São Paulo: Loyola, 2004. 349 p.
HOWELLS, J. R. L. Tacit knowledge, innovation and economic geography. **Urban Studies**, Oxford, v. 39, n. 5-6, p. 871-884, 2002.

LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E. O foco em arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas. In: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. (Org.) **Pequena empresa**: cooperação e desenvolvimento local. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003. p. 21-34.

_____. Desafios e oportunidades para o aprendizado em sistemas produtivos e inovativos locais na América Latina. In: DINIZ, C. C.; LEMOS, M. B. (Org.) **Território e Economia**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005. p. 321-338.

LEMOS, C. **Inovação em arranjos e sistemas de MPMEs**. Rio de Janeiro: Instituto de Economia – Universidade Federal do Rio de Janeiro, outubro de 2001. Nota Técnica de Projeto. 31 p.

LLORENS, F. A. **Desenvolvimento Local**: caminhos e desafios para a construção de uma nova agenda política. Rio de Janeiro: BNDES, 2001. 232 p.

MACULAN, A. M. Ambiente empreendedor e aprendizado das pequenas empresas de base tecnológica. In: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. (Org.) **Pequena empresa**: cooperação e desenvolvimento local. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003. p. 311-326.

MARKUSEN, A. Mudança econômica regional segundo o enfoque centrado no ator. In: DINIZ, C. C.; LEMOS, M. B. (Org.) **Território e Economia**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005. p. 57-76.

MARTINELLI, F.; SCHOENBERGER, E. Os oligopólios estão de boa saúde, obrigado! In: BENKO, G; LIPIETZ, A. (Org.) **As Regiões ganhadoras**: distritos industriais e redes: os novos paradigmas da Geografia Econômica. Portugal, Oeiras: Celta Editora, 1994. p. 103-120.

MATESCO, V. R. et al. Mecanismos de apoio às micro e pequenas empresas brasileiras: o caso Patme no período 1992-98. **Revista Brasileira de Economia**, São Paulo, v. 30, n. 3, p. 493-525, set./dez. 2000.

MEYER-STAMER, J. **Policy Paper**. São Paulo: Instituto Friedrich Eber, n. 28, p. 01-31, set. 2001.

PIRES, E. L. S.; MÜLLER, G.; VERDI, A. R. Instituições, territórios e desenvolvimento local: delineamento preliminar dos aspectos teóricos e morfológicos. **Geografia**, Rio Claro, v. 31, n. 3, p. 437-454, set./dez. 2006.

PORTER, M. E. **A Vantagem competitiva das nações**. 10. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1990. 897 p.

SACHS, I. Desenvolvimento numa economia mundial liberalizada e globalizante: um desafio impossível? **Estudos Avançados**, São Paulo, v. 11, n. 30, p. 213-242, 1997.

_____. **Desenvolvimento**: includente, sustentável, sustentado. Rio de Janeiro: Garamond, 2004. 151 p.

SANTOS, A. G. dos et al. **Arranjos produtivos locais e desenvolvimento**. BNDES, Área de Planejamento, Departamento de Produtos, 2004. 76 p.

SANTOS, M. **Técnica, Espaço, Tempo**. Globalização e Meio Técnico-Científico-Informacional. 2 ed. São Paulo: Hucitec, 1996. 190 p.

_____. **A Natureza do Espaço**. Técnica e Tempo. Razão e Emoção. 4 ed. São Paulo: Hucitec, 2008.

SAQUET, M. A. **Abordagens e conceitos de território**. São Paulo: Expressão Popular, 2007. 200p.

SCATOLIN, F. D. et al. Arranjos produtivos e a dinâmica do comércio internacional. (Org.) LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. **Pequena empresa**: cooperação e desenvolvimento local. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003. p. 137-152.

SCOTT, A. J. Industrial organization and location: division of labor, the firm and spacial process. **Economic Geography**, Worcester, v. 62, n. 2, p. 215-231, 1986

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **Políticas para Pequenas e Médias Empresas**: estatuto – 2007. Apresenta dados sobre as políticas para as empresas de pequeno porte. Disponível em <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: 20 mar. 2008.

SILVEIRA, C. M. **Desenvolvimento local: marcos conceituais e históricos**. Apresenta textos sobre desenvolvimento econômico e políticas públicas. Disponível em <<http://www.rededlis.org.br>>. Acesso em: 19 jun. 2005.

STORPER, M.; VENABLES, A. O burburinho: a força econômica da cidade. In: DINIZ, C. C.; LEMOS, M. B. (Org.) **Território e Economia**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005. p. 21-56.

SURICO, P. The agglomeration dilemma: “Should I stay or should I go?”. **Growth and Change**, Londres, v. 34, n. 3, p. 261-275, 2003.

SUZIGAN, W.; GARCIA, R.; FURTADO, J. Governança de sistemas produtivos locais de micro, pequenas e médias empresas. In: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. (Org.) **Pequena empresa**: cooperação e desenvolvimento local. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003. p. 67-84.

VARGAS, M. A. **Proximidade territorial, aprendizado e inovação**: um estudo sobre a dimensão local dos processos de capacitação inovativa em arranjos e sistemas produtivos no Brasil. 2002. 255 f. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2002.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. **Desenvolvimento endógeno em tempos de globalização**. Porto Alegre: Editora UFRGS, 2001. 278 p.